

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. JANUÁR

VOSZKA ÉVA

A redistribúció újraéléde

JONATHAN ZEITLIN

Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás

MARTOS BÉLA

A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója

BRÓDY ANDRÁS

Ódondászat, avagy van-e kétszáz éves ciklus?

ROMÁN ZOLTÁN

Érdekképviseltek és kamarák

KŐRÖSI ISTVÁN

Ausztria várható EK-csatlakozásának hatásai

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY



**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI., évfolyam, 1994. január**

**TARTALOM**

<i>Voszka Éva</i> : A redistribúció újraéléde . . . . .	1
<i>Jonathan Zeitlin</i> : Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás . . . . .	14
<i>Martos Béla</i> : A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója . . . . .	26
<b>KÍSÉRLET</b>	
<i>Bródy András</i> : Ódondászat, avagy van-e kétszáz éves ciklus? . . . . .	49
<b>MŰHELY</b>	
<i>Román Zoltán</i> : Érdekképviseletek és kamarák . . . . .	64
<b>SZEMLE</b>	
<i>Kőrösi István</i> : Ausztria várható EK-csatlakozásának hatásai . . . . .	80
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata . . . . .	91

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank, Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea



VOSZKA ÉVA

## A redisztribúció újraéledése

---

Politikusok és szakértők, vállalkozók és az állampolgárok többsége egyetért abban, hogy a gazdaság átalakítása a piacgazdaság megteremtését jelenti. Paradox módon azonban miközben a piac alapintézményei – köztük a magántulajdon – fokozatosan kiépülnek, a legutóbbi években egyre szembeötlőbbek egy másik integrációs mechanizmusnak, a redisztribúciónak az újraéledésére utaló jelek is.

---

Feltételezésem szerint az állam közvetlen újraelosztó szerepe az 1980-as és 1990-es évek fordulóján mutatkozó átmeneti visszavonulást követően ismét megerősödött. A redisztribúció<sup>1</sup> kiindulópontja az volt, hogy a kormányzat saját hatáskörébe vonta az elmúlt évtizedek reformjai során a vállalati vezetéshez decentralizálódó tulajdonosi jogokat – először az államigazgatási irányítás alá vétel egyedi módszerével, 1992-től pedig a kötelező társasággá alakulás törvénybe iktatásával. A folyamatot, amelynek 1993 végéig minden állami vállalatra ki kell terjednie, „visszaállamosításnak” nevezhetjük.<sup>2</sup> Ez a Polányi-féle meghatározás szerint már önmagában redisztribúció, a rendelkezési jogok „begyűjtése”. Kérdés azonban, hogy a központi szervezetek mennyire tudnak és akarnak élni az újonnan megszerzett hatáskörökkel, azaz a formális központosítást követi-e a vállalati pozíciók és jövedelmek újraelosztása.

A válaszadást nehezíti, hogy a redisztribúció még kevésbé átlátható és számszerűsíthető, mint korábban, a kezdeti stádiummal összefüggő képlékenység miatt és azért, mert az eszköztár olyan új eljárásokkal is gazdagodott, amelyek nem jelennek meg közvetlen központi kiadásként.<sup>3</sup> Így a makrogazdasági adatok önmagukban nem jellemzik kielégítően az újraelosztás mértékét (bár a költségvetés súlya 1992–1993-ban szintén nőtt). Most nemcsak a mozgatórugók és a működési szabályszerűségek feltárása érdekében, hanem pusztán a redisztribúció tényének kimutatásához is fel kell eleveníteni a korábbi mechanizmusvizsgálatok módszereit. Vizsgálatunk – összesítő számok és reprezentatív felvételek hiányában – *arra nem alkalmas, hogy meghatározza*

<sup>1</sup> Redisztribúciónak Polányi Károly [1976] nyomán – és a tervgazdálkodás elemzése során általánosan elfogadott meghatározásnak megfelelően – a rendelkezési jogok és javak központi begyűjtését és újraelosztását nevezzük, ami a most következő elemzésben a vállalati pozíciók és jövedelmek újraelosztására szűkítünk.

<sup>2</sup> Részletesebben lásd Sárközy [1993], Voszka [1993]. A kifejezést itt azért tettük idézőjelbe, mert a most elemzett forma a rendelkezési jogoknak az állami tulajdonosi körön belüli átcsoportosítást jelenti. A később vizsgált folyamatokban a visszaállamosítás a szó eredeti értelmében is felbukkan.

<sup>3</sup> Ez a Polányi-féle definíció fényében azt jelenti: nem hogy a javak fizikai begyűjtésére nem kerül sor – ami már a tervgazdaság kifejtettebb formáiban sem jellemző –, hanem a kitermelt jövedelmek központosítása sem feltétlenül meghatározó. A „rendelkezési jogok” szélesebb kategóriájába sokfajta intézkedés belefér – ezeket soroljuk majd a „vállalati pozíciók újraelosztásának” fogalmába.



*a redisztribúció szerepét a gazdaság egészében; csak a tipikus, de ma még meghatározhatatlan súlyú jelenségek felvázolását tűzheti ki célul. Nem annyira következtetéseket, inkább kiinduló hipotéziseket próbál megfogalmazni egy későbbi empirikus kutatás számára.*

### Régi és új megoldások

A módszerek elemzése során arra összpontosítjuk a figyelmet, hogy kimutassuk az egyes formák újraelosztó hatását – ami sokszor nem magától értetődő –, amennyire lehet, körvonalazzuk elterjedtségét és pénzügyi hatásait, továbbá feltárjuk a háttérükben meghúzódó érveket és mozgatórugókat. Látni fogjuk, hogy a jövedelmeknek a gazdaságba visszaforgatása, a reorganizáció, a konszolidáció, a piacvédelem egyre hangosabb jelszavai mind az újraelosztás fogalomkörébe sorolhatók.

#### Egyedi lépések

A redisztribúciónak az elmúlt években is jelentkeztek a vállalati pozíciók újraelosztást jelentő hagyományos formái: a vezetőváltások és a szervezeti keretek módosítása.

A cégvezetés lecserelése, új tisztségviselők – igazgatósági, felügyelőbizottsági tagok – kinevezése nemcsak az érintett egyének, hanem a vállalatok helyzetét, perspektíváját is közvetlenül befolyásolja. Egyfelől az új, az állami tulajdonos bizalmát élvező vezetők jó politikai és üzleti kapcsolataikkal, esetleg pótlólagos forrásokban vagy kedvezményekben megtestesülő „hozományukkal” – csakúgy, mint az elmúlt évtizedekben – stabilizálhatják a cég helyzetét. Másfelől viszont, mint ezt nemegyszer a sztrájkig elmenő fellépések mutatják, a dolgozók sokszor létérdekeikben érzik magukat fenyegetve a számukra ismeretlen vezetőktől.

A leváltások elterjedtségéről összefoglaló statisztikával nem rendelkezünk, az ÁVÜ csak az 1992-es évről közölt adatokat. E szerint az államigazgatási irányítás alá vont 126 cég közül 72-nek az igazgatóját menesztették. A társasággá alakult, de még nem privatizált vállalatoknál ilyen lépésre 12 esetben került sor. A cserék több nagy céget, köztük, a Mol Rt.-t, a Richter Gedeont, a MALÉV-et is érintették. Egyes szakágazatokban – a nyomdaiparban vagy az állami gazdaságok körében – a vezetőváltás hulláma a gazdálkodó egységek többségét elérte. A társasággá alakult vállalatok igazgatóságába, felügyelőbizottságába 1992-ben mintegy ötezer főt nevezett ki az ÁVÜ (*Magyar Köztársaság Kormánya* [1993]).

A vezetőcserék többségét az ÁVÜ hivatalosan a privatizáció gyorsításával indokolta, ezenkívül főként a vagyonszétválás elkerülése, a törvényesség helyreállítása szerepelt érveként. Ezek a kategóriák képlékenyek. Az elbírálás egyértelmű, az érintettek számára is világos kritériumrendszere nélkül a leváltás mindenkit fenyeget. A vállalati vezetők joggal érezhetik úgy, hogy „minden megtörténhet”. Az általános és kiszámíthatatlan fenyegetettség légkörében a lojalitás, esetenként a kormányzati célok közvetlen finanszírozásában is megjelenő „pozitív viszonyulás”, az apparátus értekeinek, szándékainak kifürkészése válik a legfontosabbá számukra. Ugyanakkor ilyen feltételek között nehéz cáfolni azt az általánosan elterjedt vélekedést, hogy a vezetőváltások háttérben sokszor közvetlen politikai befolyás húzódik meg.

A szétválasztások és összevonások mindig is a vállalati pozíciók, jövőbeli lehetőségek újraelosztását jelentették. A legutóbbi években azonban e lépések egy része – vételárak megfizetésével, illetve pénzügyi támogatások helyettesítőjeként vagy kiegészítőjeként – közvetlen jövedelmi redisztribúciót is eredményezett.

A szervezeti változások első, egyelőre kisebb súlyú módszere az *összevonás*.

A legismertebb példák a szénbányák és a villamos erőművek, illetve a Magyar Olajipari Rt. és a Péti Nitrogénművek integrálása. Az indok mindkét esetben az egyik fél „gyengélkedése”.



A pénzügyi és piaci nehézségeket az erős szállító-vevői kapcsolatok és az ebből fakadó érdekelentétek egy szervezetben belülről telepítésével, az utasítási jog és a belső elszámoló árak megteremtésével szándékozik a kormányzat áthidalni. A beolvasztott cégek számára ez – noha önállóságuk elvesztése miatt most is tiltakoznak – a túlélés esélyét teremti meg. Az átvevő forrásainak megcsapolása (egyben tulajdonosi szerepének megteremtése) központi támogatást helyettesít.

Gyakoribb és 1992-ben ismét kormányprogram rangjára emelkedett a nagy állami cégek kisebb egységekre bontása. A *szervezeti decentralizáció* most egyértelműen a magánkézbe adás segítésére hivatkozva került előtérbe: a kínálat hozzáigazítását szolgálta a belföldi kereslet szerkezetéhez.

A vállalatok szemszögéből nézve a szétválasztások hagyományos formája a céggel szemben *ellenséges adminisztratív döntés*, amely – bármilyen pénzügyi vagy másfajta ellentételezés nélkül – a rendelkezésre álló kapacitások, a piaci részesedés és az üzleti partnerekkel, valamint a kormányzati szervezetekkel szemben érvényesíthető alkuerő csökkenésével, szélsőséges esetben az egész gazdálkodó egység megszüntetésével jár.

Ez eddig elsősorban az élelmiszeripart és a kereskedelmet érintette. A legismertebb példák közé tartoznak az előprivatizáció számos esetén kívül a budapesti közértek, az észak- és dél-magyarországi élelmiszer-kereskedelmi hálózatok, a sütőipar.

A szétválasztások másik, „*cégmentő*” típusára az a jellemző, hogy az anyavállalat kezdeményezésére (vagy legalábbis egyetértésével), de a Vagyonügynökség jóváhagyásával adnak el ingatlanokat, üzemeket, gyárakat, s befolyt bevételt a megmaradó egységhez visszaforgatva rendezik a pénzügyi helyzetet – többnyire adósságokat törlesztenek. Szakértői vélemények szerint a közelmúlt decentralizációs lépéseinek többsége ebbe a csoportba tartozik. Ez az eljárás *végeredményében* a „spontán privatizáció” vagyonfelélésként kárhözhatott jelenségéhez hasonló. Fontos különbség azonban, hogy az engedélyt most kormányzati szervezetek osztják. Az anyavállalatot illető bevétel csökkenti az állam privatizációs jövedelmeit, a cég számára pedig támogatást jelent. Vagyis a pozicionális és jövedelmi újraelosztás összekapcsolódik: a rejtett – a közvetlen költségvetési kiadást elmaradt bevételekkel kiváltó, a nyilvánosságot elkerülő – kedvezmény szelektív apparátusi döntésekkel határozza meg a vállalatok túlélési esélyeit.

A jövedelmek vállalatok közötti redisztribúciója a szervezeti változtatásoktól függetlenül, önálló és változatos formákban is felbukkant.

A folyamat az ipar köréből indult. A közvetlen folyó és beruházási költségvetési támogatások drámai módon visszaestek az 1980-as és 1990-es évek fordulóján, éppen akkor, amikor a vállalatok elvesztették korábbi KGST-megrendeléseik jelentős részét, és ennek hatására, valamint az importverseny hirtelen megerősödése miatt belső piacuk is szűkült. 1991 első félévében – az IKM [1991] értékelése szerint – az ipari veszteség elérte az előző év teljes összegét, a gazdálkodók negyven százaléka ráfizetéses volt. A helyzet általános romlása, a vállalatok és a válság által különösen erősen sújtott régiók erősödő nyomása, valamint az IKM szerepbiztonságának megteremtése „stílusváltásra” ösztökölte a tárcát. „Közelebb a vállalatokhoz!” – hirdette meg nyilvánosan is a minisztérium, azt állítva, hogy „az állam nem vonulhat ki a saját tulajdonából, vagyis az ipari tárca nem teheti meg, hogy operatív kérdésekkel ne foglalkozzon” (Kovács [1991]).

Az iparpolitika első lépésként, 1991 végén az egyre mélyülő regionális válságokra keresett megoldást, de erre az időre elkészült az átfogó iparpolitikai koncepció tervezete is, amely a vállalkozásélénkítés jelszavával állami garanciavállalást, kamatkedvezményeket, adósságelengedéseket, adósság-részvény cserét és vissza nem fizetendő juttatásokat is igényelt. Ekkor jelent meg először nyilvánosan, hogy a tárca külön is vizsgálja negyven nagyvállalat helyzetét.

A három korai, ugyanakkor nagy horderejű ügy, a szénbányászat, valamint az



őzdi és a diósgyőri kohászat sorsa mutatja, hogy a kormányzat – de önmagában az Ipari Minisztérium is – az állami támogatások megítélésének kérdéseiben 1991 végéig és azután is hezitált. Nemcsak általánosságban, hanem egy-egy ügyben is felemás megoldásokat alkalmaztak. A kedvezmények többsége „tűzoltó” jellegű, azaz nagyobb megmozdulások – tüntetések, sztrájkok, viszonylag erős háttérre támaszkodó szakszervezeti követelések – váltották ki. A pénzhiány és a húzódozás hatására a kedvezmények a nehézségek súlyához viszonyítva csekélyek voltak. Milliárdokról volt ugyan szó, de ez az érintett cégek sorsára csak átmeneti, marginális hatást gyakorolt.

A kormányzati magatartás kiszámíthatatlansága a vállalatokat bizonytalanságban tartotta, ugyanakkor azt sem tette reménytelenné, hogy újból és újból próbálkozzanak. Többek között ezt a bizonytalanságot volt hivatva megszüntetni az újraelosztás intézményesítése.

### *Intézményesítési kísérletek*

A „tizenhármak”. Elsőként a tizenhárom nagyvállalat megkülönböztetett kezeléséről döntöttek. A kör meghatározásának alapelvei a kormányhatározat szerint<sup>4</sup> a következők voltak. A vállalatok működtetése „piaci alapon nemzetgazdasági érdek, felszámolásuk elkerülését iparpolitikai szempontok indokolják”: az exportban és a foglalkoztatásban betöltött, regionálisan különösen nagy szerep, a cég bukásának tovagyűrűző hatása a beszállítókra, a hitelezőkre, valamint egyes szakmakultúrák megőrzése. A kört elvileg a kritériumoknak az a csoportja szűkíti, hogy a cégek „gazdaságos működésre alkalmassá tehetők”, eladható termékeket gyártanak vagy „képesek a piacváltásra”.

A sajtóban megjelent indokolások a sort három továbbival toldták meg. Az első szerint e vállalatok felszámolása nagyobb vagyonszétést jelentene, mint tartozásaik (részleges) elengedése. Másodsor, az államot valójában nem éri pótlólagos veszteség, csak a realitások elismeréséről van szó: a kölcsönök visszafizetésére amúgy sem lehet számítani. Végül, az államnak tulajdonosi felelőssége a nagy cégek megmentése.

A gondolatmenetnek, el kell ismerni, számos gazdaságilag és társadalmilag racionális eleme van, amelyek ebben a közkeletű megállapításában foglalhatók össze: nem lehet egy egész országot egy csapásra bezárni. Az érvelés egyes pontjai azonban gyenge lábakon állnak. A „nemzetgazdasági” és „iparpolitikai” jelentőség képlékeny kategória, és nem meglepő, hogy sokakban az elmúlt évtizedek rossz emlékü központi kiemeléseinek emlékét idézte fel.<sup>5</sup> Ezen nem sokat segít a „piaci alapon” határozó közbeékelése, hiszen részben ugyanarról van szó, mint régen: nagy exportvolumenről és nagy foglalkoztatásról, ami persze a termék- és munkaerőpiac fogalomkörébe is tartozhat, de a jövedelmezőségtől függetlenül a naturálgazdálkodás és a politika terrénuma. A „piaci alapon” jelentheti az eladható termékeket. Ez fontos, csak hogy a jövedelmezőség háttérbe szorítása és a „jövőbeli” piac ígérete fellazítja a megszorítás erejét. A „szakmakultúra” szempontja pedig a konkrét indoklásokban sokszor mint „egyetlen termelő” jelenik meg, felfedve az érv monopóliumvédő jellegét.

A végül is kiválasztott tizenhárom<sup>6</sup> vállalat összes vagyona közel 150 milliárd forint, teljes adóssága 56 milliárd. (Ez a szám nem tartalmazza a szállítókkal szemben fennálló, becslések

<sup>4</sup> 3298/1992. sz. kormányhatározat. Meg kell jegyezni, hogy a „háromezres” határozatokat nem hozzák nyilvánosságra.

<sup>5</sup> *Kopint-Datorg* [1992]. Ezt a benyomást már csak a számszerű hasonlóság is megerősíthette. 1972-ben ötven, most negyven vállalatról volt szó, s a két kör tagjai között jelentős az átfedés.

<sup>6</sup> Az eredetileg tizenkettes kör a Taurus Gumiipari Vállalattal bővült. 1993 nyarán tizenegyediként a MÁV-ot vonták be a kiemelték közé, összesen 15 milliárd forintos tartozással. Az összesítő adatok ez utóbbit nem, de a Taurust magukba foglalják.

szerint további 25–30 milliárdos tételt.<sup>7</sup>) A hitelállomány több mint kétharmada rövid lejáratú, magas kamatokkal terhelt, egy részük a nyolcvanas években – részben központi döntésekkel szentesített – nagyberuházásokhoz nyúlik vissza. A tizenhármak összes foglalkoztatott létszáma több mint nyolcvanezer, 1992-es árbevételi terve 230 milliárd forint volt.

Az IKM [1993] összesítése szerint hét vállalat esetében hoztak döntést az adósságok törlesztéséről, átütemezéséről vagy részvényre alakításáról, összesen 11,1 milliárd forint értékben. 3,1 milliárdnyi új hitelekhez kaptak a csoport egyes tagjai állami garanciát. Reorganizációhoz a privatizációs bevételekből 4,3 milliárdot folyósítottak, és mintegy 3,5 milliárd vám- és adótartozást engedtek el. Iparvédelmi döntések három területen: a műtrágyaimportra, a Rába és a BHG esetében születtek. Az összességében több mint 22 milliárd forintnyi ráfordítás<sup>8</sup> közel feléhez egyetlen cég, a Dunaferr jutott hozzá.

Az alkalmazott eszközök közül az adósságok elengedése, átütemezése vagy részvényre váltása a kereskedelmi bankok és más állami pénzintézetek mérlegében jelenik meg. A „reorganizáció előmozdítása” jelentheti a részleges privatizációból származó bevételek visszahagyását a nagy cég központjánál, vagy kormánygaranciát újabb hitelek felvételéhez. Mindez a költségvetés szempontjából elmaradt bevétel, később jelentkező teher – de a *folyó kiadásokat közvetlenül nem terheli*. A vám- és illetékemelés egyenesen növeli a központi bevételeket (mint ahogy elvileg a cégek működőképessége tételétől várható adó- és járulékfizetés is). Az érintett cégek szempontjából pedig mindez pénzügyi könnyítést, a kiadások (főként a kamatköltségek) csökkentésének és a jövedelmek növelésének lehetőségét jelenti, azaz *az általános feltételeket átlépő preferencia*.

Az IKM összefoglaló értékelése szerint (IKM [1993]) a program részsikereket ért el. Ezt nemcsak a megmentett vállalatok száma, az érintett vagyon és foglalkoztatott létszám nagysága,<sup>9</sup> hanem az eredmények stabilitása is jellemzi: „Érvényes... minden vállalatra, hogy helyzetük tartós javulása elsősorban a hitelkonszolidációs és az ezzel összekapcsolt reorganizációs folyamat eredményes és időben történő végrehajtásától függ.” Ez pedig nem jelent kevesebbet, mint hogy a válságkezelés még a legszerencsésebb esetekben is csak „tűzoltás” volt: mulékony könnyebbételetet, strukturális alkalmazkodás nélkül.

Az 1992-es folyamatok azt mutatták, hogy a válságkezelés ott volt eredményes, ahol közvetlen állami adósságról volt szó. A kereskedelmi bankokra lehet ugyan ideig-óráig informális nyomást gyakorolni. Amikor azonban az ő likviditási helyzetük is folyamatosan romlik – és már az egész világ értesülhetett róla: a nemzetközi szabályok szerint technikailag fizetéképtelenek –, akkor ez ellentételezés nélkül már rövid távon sem megoldás.

<sup>7</sup> A kihagyás indoka – noha ezzel az IKM-en belül sem mindenki értett egyet – az volt, hogy csak az államilag kezelhető adósságokat vegyük figyelembe. Ez két fontos következménnyel jár. Először is, a felszámolás a kiemelt kezelés ellenére bármikor megindulhat, ha egy hitelező ezt kezdeményezi. (Ennek a valószínűségét csökkenti, hogy a szállítóknak az alacsony kielégítési hányadot is figyelembe véve érdemes kívánni az állami mentés eredményét.) A másik, talán még fontosabb következmény az, hogy a válságkezelés csökkentheti ugyan a negatív tolványzó hatásokat, de pozitívakat nem indít be: a körbetartozásokat önmagában nem mérsékli.

<sup>8</sup> Az egyes intézkedési típusok költségvetési kihatása természetesen különböző, ezért az összesítést fenntartásokkal kell kezelni.

<sup>9</sup> „A válságkezelési eljárás nyolc vállalatnál eredményes volt, egy vállalat helyzete a korábbi intézkedések hatására javult” – a maradék négyé nem. A minisztérium adataira építő számítás azt mutatja, hogy az egyértelműen eredményesnek tekintett válságkezelés hat vállalatnál összpontosult ugyan az adósságok közel hatvan százaléka, de a „megmentés” a tizenhármak összvagyonának és létszámának csak a harmadát érintette. A másik póluson a négy „sikertelen” eset ugyanilyen arányban részesedett a hitelek közül és a foglalkoztatottak számából, a vagyon negyven százalékát birtokolva.



**A hitelkonszolidáció.** Az 1992-es lépések a bankok éves mérlegének rendbetételét tüzték ki célul a portfóliók megtisztításával, azaz a „rossznak” minősített kölcsönök államkötvényekre cserélésével. Az első körbe egy 102 milliárd forintos névértékű csomag került be nyolcvan milliárdos átváltással. Ez már önmagában is a redistribúció fogalmkörébe tartozik: a kötvények kamatait a folyó költségvetésből kell fizetni (bár a terhet a bankokra kirótt hitelkonszolidációs díj csökkentette volna, ha azt később el nem törlik). Az újraelosztás nemcsak a pénzügyi szektor javára, hanem a bankok között is megjelent. Azok jártak jobban, akik több rossz követelést halmoztak fel.

Már a döntés időpontjában világos volt, hogy ha minden más változatlan marad, akkor 1993-ra a tartozások újabb jelentős része csúszik le a „rossznak” minősített körbe.<sup>10</sup> Sejtteni lehetett továbbá, hogy a hitelkamatok után járó alacsony kötvénykamat és a konszolidációs díj leértékeli a bankokra gyakorolt kedvező hatást is. A tőke-megfelelési mutató az auditálás nemzetközi szabályait figyelembe véve alig javul.

Mindennek alapján az összes résztvevő tudta, hogy a konszolidáció nem marad egyszeri alkalom. Az 1993-as tervekben a bankok tőkéjének emelése került előtérbe. Az összes államkötvény piaci kamatúra váltása és a hitelkonszolidációs díj eltörlése önmagában javított a bankok helyzetén, ugyanakkor rontotta a költségvetés pozícióját. Ezenkívül a hivatalos számítások szerint közel nyolcvanmilliárd forintos befektetésre van szükség egy legalább átmenetileg elfogadható tőke-megfelelési mutató eléréséhez.<sup>11</sup> A „feltökésítés” természetesen megintcsak költségvetési terhekkel jár, és a bankok egymáshoz viszonyított helyzetét is átrendezheti nemcsak a portfóliók módosításával, hanem attól függően is, hogy a feljavítás kiegyenlíti-e a meglévő különbségeket. (Ez ellen a jobb pénzügyi helyzet természetesen joggal tiltakoznak.) A lépés a tulajdonosi pozíciókat is érinti: a jelenlegi részvényesek súlyát csökkenti, az állami tulajdon arányát pedig jelentősen megemeli.

Mindez azonban a vállalatok helyzetét még mindig nem befolyásolja. A „hitel-konszolidáció” fogalmköre két ágra bomlott: a szűkebb „bankkonszolidáció” mellé felsorakozott az „adóskonszolidáció” – legalábbis a jelszavak szintjén. Az utóbbi elvi alapja és gyakorlata azonban mindmáig kidolgozatlan.

1993 őszéig mindössze annyi történt, hogy a Magyar Befektetési és Fejlesztési Rt. kezelésébe adott rossz hitelek közül a pénzügyi 56 adós negyvenmilliárd forintnyi tartozásának menedzselését magára vállalta. A vita legfontosabb pontja, hogy ki kezelje a többi adósságot: a bankok, a tulajdonosok vagy esetleg a szakmai tárcák. A tizenhárom 1992-ben, tartozásaik folyamatos prolongálása miatt kimaradtak a konszolidációból. A jelenlegi elgondolások szerint az állam megveszi ezeket a hiteleket a kereskedelmi bankoktól, majd az ÁVÜ és az ÁV Rt. diszkontált áron, halasztott fizetéssel megvásárolhatja tőle a tulajdonosi körébe tartozó vállalatokkal szembeni követeléseket. A maradék – más intézmények hiányában – visszakérül a hitelező pénzügyi szervezetek kezelésébe, az 1993-as bankkonszolidációba bevitt tartozások pedig eleve nálunk maradnak.

Mi is lesz a konszolidáció várható hatása 1993 végére? Közel 200 milliárd forintnyi államkötvény kibocsátásával nő az államadósság és a fizetendő kamatokkal a folyó költségvetés kiadása. Ennek fejében egyszeri alkalommal javul a konszolidációba bekapcsolódó bankok mérlege: a rossz hitelek egy része kikerül a portfóliójukból, a másik részük miatt megnövelt kockázati céltartalék emelkedéséből származó tőkevesztést pedig kipótolja az állam. A bonyolult pénzügyi manőverek eredménye a bankok pénzügyi helyzetének egyszeri javításán – a mérlegek automatikus romlásának megállításán – kívül a *visszaállamosítás*, most már – nem úgy, mint a kötelező társasággá alakítás esetében – a szó szoros értelmében. 1992-ben a hiteleket, azaz az

<sup>10</sup> A rossz követelések összege a százmilliárdos csökkenés után fél év alatt harmincmilliárdal nőtt, az összes minősített követelés pedig ennek több mint duplájával.

<sup>11</sup> A négyszázalékos tőke-megfelelési mutatóról van szó. A nemzetközi követelmények ennek dupláját írják elő, ami mintegy 140 milliárdos befektetést jelentene.

adósokat vonták közvetlen központi ellenőrzés alá, 1993-ban a bankokban lévő állami részesedés nőtt. (Az ÁVÜ és az ÁV Rt. tulajdonosi szerepe mellé most már megszerezheti a hitelezői pozíciót is – a „vásárlás” miatt csökkentve természetesen a költségvetési, többek között privatizációból származó bevételeket.)

*A kormányzat így helyreállítja döntési szuverenitását a pénzüzetek és az adósaik felett is.* Ezzel elhárulnak azok az akadályok, amelyek a tizenhármak „rendbetételét” gátolták. Megszűnik a bankok ellenérdekeltsége a tartozások elengedésében, átütemezésében. Másként: sikerül kiiktatni a banki kontrollt. Ha az ÁVÜ és az ÁV Rt. egyedül dönthet a vállalatok sorsáról, ráadásul a költségvetési jövedelmek terhére, akkor valószínűleg megalapozott az a szakértői vélemény: szinte mindegyik céget életképesnek ítélve, a megmentés lesz a főszabály.

**Garanciák.** A bankok konszolidálása utólag csökkenti a rossz hitelekből adódó pénzüzeti kockázatot. A rizikó mérséklésének azonban vannak a piacgazdaságokban is bevett formái, a garanciák, amelyek már a kölcsönnyújtás időpontjában megosztják a várható terheket. Az állami garancia az utóbbi években egyre inkább terjed.

A Pénzügyminisztérium összesítése szerint (PM [1993a]) a költségvetés 1992-ben 4,3 milliárd forint garanciát vállalt, amiből a vállalati kezesség 3,6 milliárd. A számla forgalma 1993-ban már május végére megközelítette az elmúlt esztendő teljes felhasználását. A PM-lista azonban korántsem teljes. A kormánygarancia már az állami kíséítés korai eseteiben, a szénbányáknál és a Dimagnál is felbukkant, milliárdos nagyságrendben. A sajtó adott hírt arról, hogy 1992-ben a Kaposvári Húskombinát 900 millió forintos, a MÁV négy milliárd forintos hitelhez jutott kormánygarancia mellett, a tizenhármak pedig összesen 3,1 milliárdot kaptak. E tételek közül a hivatalos felsorolásban csak a Dimag szerepel. Ezekhez az összegekhez hozzá kell adni a más állami szervezetek által adott garanciákat. Az ÁV Rt. 1993-ra hatmilliárd forint kezességvállalással számolt (Nagy [1993a]). Az ÁSZ [1993] jelentése szerint az ÁVÜ 1992 végéig 47 féle címen 24 milliárd forint garanciát vállalt. Ez az összeg 1993 közepéig majdnem megduplázódott (Nagy [1993b]).

Az egyedi esetek mellé lassan felsorakoztak az intézményes megoldások. Ezek közül talán az első az ÁVÜ-nek az Egzisztencia hitel felvételéhez nyújtott kezessége: ha a kölcsönt nem tulajdon, hanem bérleti jog megvásárlásához vették fel, ezért az ingatlanra a bank nem tudott jelzálogot bejegyezni, a Vagyonügynökség állt a vállalkozó mögé. 1993 elején pedig működésbe lépett a Hitelgarancia Részvénytársaság, amely 1993 nyarának végéig 1,2 milliárdos garanciát vállalt. Ha a kölcsönt felvevők megbuknak (aminek gyakoriságát a szakértők hivatalosan harminc százalékra, magánbeszélgetéseken akár kétharmadosra is becsülik), a fedezetül szolgáló ingatlanok, vagyon tárgyak a kereskedelmi bankok és a Hitelgarancia Rt. közös tulajdonába kerülnek. Ez pedig – hasonlóan az állami segítségnyújtás több más formájához – rövid távon *visszaállamosítást* jelent.

Az állami garanciavállalás intézményesítésének másik fontos terepe az 1991-ben létrehozott Exportgarancia Rt. tevékenységének kiterjesztése az *exportfinanszírozás* egész rendszerének átalakítása keretében. Az állami szerepvállalás mértékéről és módjáról még folynak az egyeztetések (PM [1993b]). A Hitelgarancia Rt.-től eltérően a kivitelhez kapcsolódó kölcsönök főként nagyobb volumenű ügyleteket érintenek. A vállalatok piaci nehézségeinek ismeretében féltő, hogy ezzel a módszerrel olyan eladásokat finanszíroznak majd, amelyeknél többé-kevésbé nyilvánvaló a vevő fizetése képtelensége.<sup>12</sup> A garanciavállalás így az *állami piacteremtés* eszközévé válik, és a termelési szerkezetre, valamint a pénzügyi folyamatokra gyakorolt hatásában hasonló a KGST kereskedelem támogatási rendszeréhez.

A vállalatok számára az állami hitelgarancia sokszor létfontosságú lehet, ha csak az így megszerezhető kölcsönből tudják finanszírozni a termeléshez szükséges alap-

<sup>12</sup> Intő példa lehet az 1992-es orosz búzaexport. Az esedékes, 110 millió dolláros garancia-részletét a hitelező bank már lehívta.

anyagok, részegységek vásárlását. A kezességvállalás tehát közvetlenül, egyedi mérleget alapján befolyásolja a cégek *pozícióját*. Ha pedig az érintettek nem fizetnek, akkor végső soron a központi kassza állja a számlát, tehát a *jövedelmek újraelosztása* is sor kerül. Az állami garancia a redisztribúció új, a jövőben egyre népszerűbb módja lehet. Az újraelosztási eszközöknek abba a sorába illeszkedik ugyanis, amely a költségvetés kiadásait közvetlenül nem, csak később növeli, a következő kormányokra hárítva a deficit finanszírozásának nehézségeit. Ebből a szempontból a perdöntő kérdés természetesen az, hogy mennyi garanciát kell beváltani.

A kiadások az utóbbi években nem haladták meg a tízmilliárd forintot, és az illetékes pénzügyminisztériumi tisztviselők szerint 1993-ban sem fogják túllépni ezt a nagyságrendet. Az ÁVÜ eddig 8,7 milliárd garanciát váltott be, az esedékes kötelezettségeknek több mint a felét, 1994-re pedig tizenötmilliárdos kifizetéssel számolnak (*VPI*[1993]). Ha a garanciavállalások összege folyamatosan emelkedik – ami világosan látható tendencia – és a gazdasági visszaesés elhúzódása miatt mind több cég lesz fizetéképtelen, akkor az államkassza terhei folyamatosan növekednek.

Az intézményesítés az állami garanciák esetében, de általában is, kétélű fegyver. Normatív eljárási rendet teremt ugyan, ezzel gátat szabhat a parttalan alkudozásoknak. (Az exportgarancia-rendszer átalakításában a Pénzügyminisztériumnak ez az egyik legfontosabb, nem is titkolt célja.) Ugyanakkor azonban ez a lépés fórumot teremt az alkuhoz, és a gazdaság minden szereplője számára azt jelzi, hogy lehetőség van kedvezmények megszerzésére. Azaz az *intézményesítés a folyamatok kordába szorítása helyetti éppén ellenkezőleg, azok kiszélesedéséhez is vezethet*.

### Az újraelosztás továbbgyűrűzése

A redisztribúció *időbeli kiterjedésére* már az eddig elmondottak is utalnak. Az 1992–1993-ban alkalmazott eszközökről mind a pénzügyminisztériumi, mind a vállalati körben fokozatosan kiderült, hogy nem hoznak tartós, „végleges” megoldást. A kormányzat belüli (részben gazdaságpolitikai jellegű, részben azonban a funkciómegosztásból természetesen következő) ellentétek, valamint a források szűkössége miatti „spórolás” megoldások így is tíz-, sőt százmilliárd forintokat emésztettek fel – átüdő eredmények nélkül. A bankkonszolidációhoz a portfólió részleges megtisztítása, a nagyvállalatok talpra állításához a közvetlen állami tartozások enyhítése bizonyult kevésnek.<sup>13</sup> Noha a kormányzat azt bizonygatja, hogy a konszolidáció 1993-mal lezárul, az érintettek – nem alaptalanul – úgy látják: ez nem több pusztán kívánságnál.

A tovaterjedés sok szakértő véleménye szerint a nehézségek természetéből következő. Nem a bankok vagy a vállalatok egy-egy csoportja van ugyanis válságban, hanem a gazdaság egésze. Az eredményes konszolidáció nem jelentene kevesebbet, mint egy egészséges gazdaság létrehozását. Márpedig egy ilyen súlyú, dinamikus jellegű problémát lehetetlen részleges, statikus eszközökkel megoldani.

Világosan látszik az egyedi kedvezmények *térbeli, egyre szélesebb vállalati kört érintő kiterjedése* is. A kezdeti kivételes és felemás eljárásokat az intézményes keretek kiépülése követte. A bankkonszolidációból ügyfélkörének jellege miatt kimaradt nagybank profilbővítésre hivatkozva, a többiekhez hasonló tőkeemelését sürget – nem válságkezelésként, hanem „normális” tulajdonosi döntésként. Ma már nemcsak a tizenhármak, hanem – az eredeti IKM-javaslatához visszatérve – negyven vállalat

<sup>13</sup> Nem nehéz megjósolni: rövid időn belül nyilvánvalóvá válik, hogy a passzív, csak a meglévő terhekre összpontosító kezelés sem lesz elegendő. Ahogy a pénzügyminisztériumi szféra pótlólagos tőkebefektetést igényelt, a vállalatoknak is erre lesz szükségük a veszteség fedezéséhez és a termelési szerkezet átalakításához. Hasonlóképpen, a vagyonvásárláshoz adott kedvezmény önmagában kevés: a privatizációhoz nyújtott Egzisztencia hitel mögött álló állami garanciát és kedvező kamatfeltételeket ki kell terjeszteni a működtetéshez szükséges kölcsönökre is, mert enélkül tömeges csőd fenyeget.



megmentéséről van szó. S ha az állami nagyiparban sor kerül ilyen lépésekre, miért maradna ki az élelmiszeripar vagy az agrárgazdaság egésze – kérdezi joggal a Földművelésügyi Minisztérium és a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Szövetsége (*Vitéz* [1993] és *MSZTSZ* [1993]). S ha ágazatok kaphatnak segítséget, jut a válságban lévő régióknak is – nem kérdezi, hanem állítja a Borsodra és Heves megyére elfogadott kormányprogram (*Szaniszló* [1993]).

A példákban említett vállalatok, cégcsoportok többsége állami tulajdonban van. Az agrárágazatban készen áll a terv: magántermelők is pályázhatnak kölcsöneik „konszolidálására”, ha vagyonarányos adósságuk meghaladja a 25 százalékot (*Kelemen* [1993]). Az előterjesztő tárca is látja, hogy ez precedenst teremtene a magánadósságok államadóssággá váltásához. A bankok már most javasolják: adóskonszolidáció általában – szektortól függetlenül – terjedjen ki a magáncégekre is.<sup>14</sup>

A legfontosabb érv emellett az, hogy *nem lehet diszkriminálni a magánszektor*. Ez az elmúlt évtizedekben sokat hangoztatott szempont most ugyancsak furcsa összefüggésben bukkan fel. A korábban a piacgazdaság erősítéséhez kapcsolódó jelszó ma az újraelosztást, a központi megmentést, sőt az államosítást szorgalmazza. Az érintett cégek szemszögéből ennek az elvnek az elfogadása nem jelentene kevesebbet, mint hogy kockázatmentesen „vállalkozhatnak” – költségvetési pénzek megszerzésére. Ki tud biztosabb, gyorsabb módszert sok tíz- vagy százmillió forint megszerzésére, mint soha vissza nem fizetendő hitelek felvételét? Az elengedések-átütemezésének hírére banki szakértők szerint most már azok sem fizetnek, akik megtehették.

Magáncégek az élharcosai a piacvédelmi intézkedések, vámkedvezmények kiterjesztésének is, mégpedig többnyire jó nevű, nagy külföldi befektetők. A preferenciák nemcsak kivételezett piaci pozíciót, hanem állami tőkeemlést, az elkülönített alapok igénybevételét is jelenthetik.

Ebben a körben legelterjedtebb módszer az egyéni lobbyzás. a vállalatok vezetői megpróbálják meggyőzni a döntést hozó hivatalnokokat igényeik jogosságáról.

A nemzetközi nagyvállalatok ugyanolyan hévvel jelentkeznek kedvezményekért, mint a magyarok, és komoly állami szerepvállalást várnak – állította az NGKM egyik illetékese. Ezt a másik oldalról megerősítik a vállalati vélemények. Mint egy nagy vegyes vállalat vezetője mondta: „sokkal többet foglalkozunk a minisztériumi ügyekkel, mint a vevőkkel” (*Czirják* [1992]). A kérdés fontosságát jelzi, hogy sok külföldi érdekltségű cég olyan magyar szakembereket nyert meg vezető munkatársaknak, akik – régi nagyvállalati vagy államigazgatási múltjuk alatt, esetleg az Antall-kormányban szerzett tapasztalataikkal – széles felső szintű kapcsolatrendszerre és az informális alkudozásban megfelelő jártasságra tettek szert.

Az egyéni lobbyzás mellett többen a sajtónyilvánosság útját választották, és bevallottan is kampányt indítottak azért, hogy nehézségeikre felhívják a közvélemény figyelmét. A közös és így hatásosabb érdekérvényesítés céljával 1992-ben megalakult a Nemzetközi Vállalatok Magyarországi Társasága, amely a panaszkodás és az egyéni fellépések helyett offenzív stratégiákat kezdeményezett.

Tulajdonképpen magyar gyárosok vagyunk – állítja a társaság képviselői, hozzátéve, hogy a nagybefektetők a tolmács szerepét vállalják a piacgazdaság és a magyar kormány között. Elismerik „önző szempontok” létét, de arra hivatkoznak, hogy a jó gazdasági légkör megteremtése a kormánynak is érdeke. A társaság elnöke szerint a cél „segítséget nyújtani a kormánynak olyan feltételek megteremtésében, amely a vállalkozók érdekét szolgálja. Nem panaszkodni akarunk, hanem segíteni.” (*Privinfo*, 14. sz., 1992. szeptember 14.) Ennek hangsúlyozására az olyan vádak elhárítása érdekében volt szükség – amelyet korábban az amerikai sajtó is felemlített a General Electrictel kapcsolatban –, hogy nyomást akarnának gyakorolni a magyar kormányzatra.

<sup>14</sup> Az 1992-es hitelkonszolidációba bevitt szerződéseknek több mint a felét (négyezerből 2300-at) nem állami cégek kötötték (*Papp-Varga*, [1993]). Ezeknek a kölcsönöknek az összege nem ismert, de a viszonylag nagy és a közelmúltig megbízhatóan tartott magánvállalkozások sorozatos csődje érthetővé teszi, hogy a bankok számára mind fontosabbá vált az ügy.

A nyomásgyakorlás fontos érve, akár egyéni, akár csoportos fellépésről van szó, a befektetés, a foglalkoztatás és az export nagysága. Ehhez az érveléshez gyakran fenyegetés – hazai megrendelés helyett külföldi beszállítás, a gyárak időleges leállítása vagy bezárásának terve – is társul.

A Nemzetközi Vállalatok Magyarországi Társasága is azt hangoztatta, hogy a 14 alapító összesen több mint százmilliárd forintot fektetett be Magyarországon, és mintegy huszonötezer főt foglalkoztat. A Suzuki pedig – állami tőkeemelést kérve először beszállítóinak, utóbb saját magának – arra hivatkozott, hogy ha 1995-től teljes kapacitással dolgozik majd, akkor negyvenmilliárd forintos termelési értéket, a GDP öt-hat százalékát fogja előállítani (*Hajnal* [1992]). A termelés visszafogásának-leállításának terve többek között a Tungsramban és a papíriparban bukkant fel.

A kedvezmények nagy része – beleértve a külkereskedelem szabályozását, bármennyire hangoztatják is a nagy külföldi beruházók a kormányzattal szemben elért sikereiknek a gazdaság egészére gyakorolt áldásos hatását – *a vállalati pozíciók központi átrendezését jelentik.*

Az átrendező hatás közvetlenül is érzékelhető az azonos szakmán belül és a vertikumok különböző pontjain működő cégek közötti ellentétekben. Nyilvánvaló, hogy a vámemelés és az import mennyiségének korlátozása kedvez a termelőnek, de sújtja az importőrt (mint a színes televízió vagy a cukoripar esetében), a szelektív vámcsökkentés (Ford Transzit ügye) hátrányba hozza a behozatalban érdekelt versenytársakat. A konfliktusokat szélesebb körre is kiterjesztik a nemzetközi szervezetekhez fűződő kapcsolatok. Ezt nemrégiben a televízióra kivetett vám kétéves határidejének lejárta tette nyilvánvalóvá. Az NGKM szakértője elmondta: a vámemelés fenntartása csak úgy lehetséges, ha a GATT-tárgyalások keretében fő szerződő partnereinknek ennek fejében kompenzációt adunk, azaz más – nekik fontos – termékek esetében csökkentjük a vámtételt (*P. K.* [1993]). Hasonlóképpen, az EK-import tizenöt százalékában meghatározott korlát azt jelenti, hogy meg lehet védeni – mondjuk – az acélgyártás egészét, de ezzel ki is merül a keret. Azaz egy-egy iparág, termékfajta csak mások rovására részesíthető előnyben.

A külföldi befektetők többsége tehát – jó alkupozíció birtokában, a kormányzat növekvő hajlandóságát tapasztalva – nem kevésbé fordul az állam felé, nem kevésbé törekszik egyedi vagy csoportos kedvezmények kiharcolására, mint a „szocialista nagyvállalatok”. Bár a vegyes vállalatok esetében általában nem eleve eladhatatlan termékekről, reménytelen cégekről van szó, nyilvánvaló, hogy a számukra elérhető piacokon az állami „részegítés” nélkül megszerzhető jövedelem kevés a rentábilis működéshez. Úgy tűnik, nem ők formálják saját képükre a magyar gazdaság működését, hanem jó érzékkel és érthető okokból a kisebb ellenállás irányába haladnak: alkalmazkodnak a Magyarországon megszokott kijárási-alkudozási módszerekhez.

A redisztribúció e formájával kapcsolatban is felő a kedvezmények térbeli és időbeli kiterjedése. Bár az előbbinek néhány területen – mindenekelőtt a külkereskedelem szabályozásában – gátat szabnak a nemzetközi kötelezettségek, a vegyes vállalatok előnyben részesítése joggal váltja ki a belföldi cégek kritikáját, és megfelelő hivatkozási alapot ad ahhoz, hogy ők is engedményeket kérjenek. Az időbeli tovaterjedést pedig többek között az valószínűsíti, hogy a külföldiek érvként hangoztatják: a gazdálkodási körülmények ma mások, mint akkor, amikor befektetésüket tervezték vagy megvalósították. Ha azonban a változó feltételek mindig elégséges alapul szolgálnak a kedvezmények megszerzésének, akkor a lavinát nehéz megállítani.

A gazdasági visszaesés folytatódásával nőnek, és egyre újabb területekre terjednek át a feszültségek (mint legutóbb a külgazdasági egyensúlyra), ezért fokozódik a vállalati nyomás az egyedi kedvezmények növelésére. Nem engedhető meg a munkanélküliség újabb megugrása, a kivitel drámai csökkenése. Ezeket a vállalati érveket – amelyeket most már a megszemélyesített, tisztán tulajdonosi szerepbe került szervezetek (ÁVÜ, ÁV Rt.) is támogatnak – mind kevésbé tudja visszautasítani a pénzügyi irányítás. Legfeljebb annyit tehet, és az utóbbi időben láthatólag ezt is teszi, hogy a

támogatásnak egyre rejtettebb, a költségvetési kiadásokban nem közvetlenül, nem azonnal jelentkező formáit választja. Mivel azonban a kedvezőtlen egyensúlyi hatásokat csak elodázni, de kiküszöbölni nem lehet, azok ha másként nem, az adósságszolgálat terheiben jelentkezni fognak, beindulhat a *redisztribúciós spirál*. A kiadások fedezetét többek között az elvonások növelésével fogják előteremteni, ami még több gazdálkodó egység létét ássa alá, egyszerre növelve a támogatási igényt és a visszaesés folytatódása miatt csökkentve az elosztható forrásokat.

### Hagyományos redisztribúció vagy új modell?

A redisztribúció sok vonása az elmúlt évtizedek modelljéhez hasonló, de több ponton módosulás is érzékelhető. Ami a *döntési szinteket* illeti, ma is működik a központi (országgyűlési, kormányzati, költségvetési, tárcaközi bizottságok által vezérelt) újraelosztás, emellett pedig redisztribúciós alcentrumok is léteznek. Az utóbbiak közül az ágazati minisztériumok helyett egyre jelentősebbek az állami tulajdonosi szervezetek (az ÁVÜ és az ÁV Rt.), amelyek azonban a tárcák korábbi magatartásához hasonlóan vállalják a vállalati érdekek képviseletét. A *döntési módszerek és kritériumok* is emlékeztetnek régi megfelelőikre. Fennmaradt a központi kiválasztás, a kormányzaton belüli egyezkedés, a vállalatok egyéni és csoportos érdekkijárása. A döntéshozók egyre inkább igyekeznek figyelembe venni a vállalkozás, a termékek piacképességét, elválasztani a rövid távú, illetve „öröklött” likviditási zavarokat, a hosszú távú életképességet a piaci szempontból reménytelen esetektől. Noha a megkülönböztetés ma biztosabb, a világpiaci értékkitelet figyelembe vevő alapokra építhet, továbbra is a legfontosabb szempontok közé tartozik a cég nagysága (a termelés, az értékesítés, a foglalkoztatás volumene) és monopolhelyzete.

A *kedvezményezették köre* azonban így is módosult. A gyenge állami nagyvállalatok közül nem egyet sorsára hagytak, miközben a megmaradó szűkebb csoporthoz nemzetközi társaságok, nagy külföldi befektetők és a hazai magángazdaság egyes körei is felsorakoztak. Ez nyilván összefügg az alkuerők és a tárgyalási pozíciók vállalati körön belüli eltolódásával.

A kedvezmények elosztását ma erősebben befolyásolják nemzetközi szervezetek (IMF, Világbank) és szerződéses (EK társulási szerződés, GATT). Ez azonban nem feltétlenül csökkenti az újraelosztás hatókörét, inkább csak a „piackonform”, „kifinomultabb” módszereket helyezi előtérbe. Részben ennek, részben a belső egyensúlyi helyzet alakulásának következtében más a *redisztribúció eszköztára* is. Tovább él ugyan a kedvezmények normatív és egyedi meghatározásának párhuzamossága, változatlanul alkalmaznak olyan eszközöket, mint a vállalati szervezeti keretek átrendezése vagy – ritkábban – a pótlólagos tőke befektetése. A közvetlen költségvetési kiadásként megjelenő folyó támogatás azonban háttérbe szorul azokkal a formákkal szemben, amelyek bevételkiesést jelentenek, elhalasztják a kiadás megjelenését, vagy elsősorban az államadósságot növelik, s csak kisebb részük terheli a folyó költségvetést.

Az új vonások tükröződnek abban is, hogy az újraelosztás a tulajdonosi szerkezetet követve *több szinten jelentkezik*. Az első az állami cégek megmentése, amelyekkel kapcsolatban a kormányzat egyszerre lép fel tulajdonosként és a gazdálkodási feltételek szabályozójaként. A második szinten az államot csak szabályozói szerepben látjuk, amikor teljes egészében vagy többségében magánkézben lévő vállalkozásoknak ad (életmentők, vagy „csak” a jövedelmezőséget javító) kedvezményeket. Végül a harmadik szint magának az állami tulajdonnak ebben a tanulmányban nem elemzett elosztása, amikor az állam szabályozó szerepe közvetlenül nem jelenik meg, csak vagyonának ingyenes, a kedvezményezett társadalmi csoportok vagy intézmények szemszögéből kockázatmentes privatizálására kerül sor.

Ebből az a következtetés adódik, hogy a vállalati pozíciók és jövedelmek központi újraelosztása nem korlátozódik az állami tulajdonra, azaz a *privatizáció önma-*

*gában nem szünteti meg a redisztribúciót.* Rögtön hozzá kell azonban tenni, hogy *a tulajdonviszonyok, illetve átalakításuk folyamata több ponton is összekapcsolódik az újraelosztással,* és egymást erősítő hatásokkal kell számolnunk.

Az egyik kapcsolódási pont a visszaállamosítás tendenciája, mégpedig a fogalomnak a tanulmányban használt mindkét értelmében (az állami tulajdon kiterjesztéseként és a tulajdonosi jogok központosításaként az állami fennhatóság alá tartozó területeken). Ennek bármely formája megnyitja a lehetőséget a tulajdon elosztására, azaz a privatizáció nem eladási módszereinek alkalmazására is. Másfelől viszont ha a privatizáció fő útja az elosztás, akkor szükség van a cégek előzetes feljavitására. Az adósságokkal terhelt, működésképtelen cégeket a megajándékozottak sem akarják átvenni, mint ahogy ezt a társadalombiztosítási vagyon átadásának elhúzódó ügye vagy a kárpótlási jegyek árfolyamának alakulása is mutatja. Ha pedig az eladáshoz jelentős kedvezmények társulnak – mint a külföldi befektetőknek vagy az utóbbi időben a magyar vállalkozóknak juttatott preferenciák –, akkor a támogatási igény az új cégek működése során, a magángazdaságban is sok helyütt újjáéled.

Világos, hogy az állami redisztribúció erősödésében jelentős szerepet játszik azoknak a vállalati-vállalkozói csoportoknak a nyomása, amelyeket érzékenyen érint a piacvesztés, az erősödő verseny, az öröklött vagy újonnan felhalmozott adósságállomány, a költségek növekedése – köztük a magas kamatok és állami elvonások. A másik oldalon a kormányzati magatartás is érthető. Nemcsak ideológiai elkötelezettségekről vagy közvetlen választási szempontokról van szó – bár ezek sokat emlegetett hatása nyilván nem elhanyagolható –, hanem kényszerhelyzetről is. A csődtörvény dominánsága, a termelés és az utóbbi időben az export folyamatos zsugorodása, a külgazdasági egyensúlyi megbomlása, a regionális koncentrálató munkanélküliség beavatkozásra serkent, s ettől a következő – akár liberális irányzatú – kormány sem tudja majd függetleníteni magát.

Nem az a kérdés, hogy milyen előnyei vannak az állam és az érintettek szempontjából a redisztribúciónak – hiszen ez nyilvánvaló. Furcsa módon most, négy évvel a tervgazdaság felbomlása után azt a régen túlhaladottnak vélt, a reformközgazdászok körében közhelyként kezelt problémát kell felvetni: *mi a hátránya a központi újraelosztásnak?*

A kedvezőtlen pénzügyi következmények – a költségvetési deficit és az infláció esetleg halasztott, de előbb-utóbb biztosan jelentkező növekedése – mellett érdemes kiemelni a gazdaság működésének egészére gyakorolt hatást: a vállalkozások kormány felé fordulását, a piaci nehézségek állami segédlettel való áthidalását, ami a cégek elkényelmesedéséhez, az egyensúlyi problémák újratermelődéséhez vezet. A tervgazdálkodásra jellemző puha költségvetési korlát feltételeit hozza létre, annak minden következményével együtt. Az irányzat versenyellenes – azért is, mert az új szereplők piacra lépését a többiek kedvezményeiből adódó előnye és a szabályok átláthatatlansága miatt akadályozza – és fogyasztóellenes, mert a választási lehetőségeket korlátozza, az árakat és (az újraelosztás költségeinek fedezésére) az adókat is magasan tartja.

A redisztribúció kedvezőtlen hatásaival és a tovaterjedést valószínűsítő mechanizmusokkal számolni kell, akkor is, ha nem állíthatjuk: a vállalati pozíciók és jövedelmek redisztribúciója a gazdaság egyetlen vagy akárcsak meghatározó jellemzőjévé vált volna. *A gazdaság működtetésében sem mutatható ki egységes integrációs mechanizmus.* Ennek hiánya azonban nem azt az egyszerű képletet takarja, hogy az állami és a magántulajdon egymástól teljesen elkülönülne, és gyökeresen eltérő működési modelleket követne. Az integrációs mechanizmus az egyes tulajdonosi körökön belül sem egységes, és két csoport meglehetősen sok ponton összefonódik. A gazdaság bizonyos szegmenseiben kétségtelenül működik a versenypiac, de a magánvállalkozók (közülük is elsősorban a nagy külföldi befektetők) állami kedvezményeket igényelnek.

A jövőre nézve alapvető kérdés, hogy mennyiben térnek el az új redisztribúció mozgatórugói és hatásai a korábbi modelltől. Élhet-e egymás mellett tartósan két



ellentétes logikájú integrációs mechanizmus? Milyen az az újraelosztás gazdasági és szociológiai hagyományából induló vegyes gazdaság, amely nemcsak a tulajdon szempontjából, hanem – részben e választóvonal mentén, részben az egyes cégeken belül is összefonódva, részben a tulajdonosi megoszlástól függetlenül – működési elveit tekintve is kevert rendszer? Besorolható-e ez a máshol kialakult gazdálkodási típusok valamenyikébe, vagy – mint néhányan feltételezik<sup>15</sup> – Magyarországon és Kelet-Európában egy újfajta gazdasági modell kialakulásával kell számolnunk?

#### Hivatkozások

- ÁSZ [1993]: Jelentés az Állami Vagyonügynökség 1992. évi tevékenységének ellenőrzéséről, Állami Számvevőszék, július.
- CZIRJÁK IMRE [1992]: Védelem nélkül a hanyatló papíripar. Magyar Hírlap, december 1.
- HAJNAL LÁSZLÓ [1992]: Védeni kell a hazai személyautó-gyártást. Magyar Hírlap, november 4.
- IKM [1993]: Beszámoló az ipari válságkezelési program keretében elvégzett válságmenedzselés tapasztalatairól. Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, május.
- KELEMEN B. ZOLTÁN [1993]: A magáncégek is bekapcsolódhatnak. Magyar Hírlap, október 11.
- KOPINT-DATORG [1992]: Konjunktúrajelentés. 3. sz.
- KOVÁCS ANDRÁS [1991]: A műszaki fejlesztés több pénzt igényelne. Interjú László Jenő közigazgatási államtitkárral, Magyar Hírlap, október 11.
- A MAGYAR KÖZTÁRSASÁG KORMÁNYA [1993]: Beszámoló az Országgyűlésnek az Állami Vagyonügynökség 1992. évi tevékenységéről, szeptember.
- MSZTSZ [1993]: Az Országos Tanács előterjesztése a Közgyűlésnek az agrárágazat és a termelők helyzetéről, egy új agrárpolitika igényéről, a mezőgazdasági szövetkezéssről és az érdekképviselési tevékenységről. Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Szövetsége, május.
- NAGY ILDIKÓ [1993a]: „Az ÁV Rt. nem adósságtörlesztésre való”. Magyar Hírlap, április 21.
- NAGY ILDIKÓ [1993b]: Romló vagyon, növekvő garanciák. Magyar Hírlap, október 9.
- PAPP EMILIA-VARGA A. ISTVÁN [1993]: A hitelkonszolidáció kérdőjelei. Magyar Hírlap, március 11.
- P. K. [1993]: Meghosszabbított vámvédelem? Magyar Hírlap, október 6.
- POLÁNYI KÁROLY [1976]: Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Gondolat Kiadó, Budapest.
- PM [1993a]: Kimutatás az állami garanciákról. Pénzügyminisztérium, július.
- PM [1993b]: Az exportfinanszírozási rendszer/szervezet továbbfejlesztésének lehetséges irányai. Pénzügyminisztérium, augusztus.
- SÁRKÖZY TAMÁS [1993]: A privatizációval kapcsolatos kormányzati teendő (Jogászai megközelítés). Kézirat.
- STARK, D. [1993]: Recombinant property in East European Capitalism. Kézirat.
- SZANISZLÓ BÁLINT [1993b]: Tulajdonosi jogot nem gyakorolhatnak. Magyar Hírlap, május 12.
- VITÉZ F. IBOLYA [1993]: Eladás előtt fel kell javítani a cégeket. Magyar Hírlap, március 16.
- VPI [1993]: Az 1994. évi vagyonpolitikai irányelvek. Határozati javaslat az Országgyűlésnek. Október.
- VOSZKA ÉVA [1993]: From renationalization to redistribution? (The effect of renationalization on Privatization), International workshop on privatization experiences in Eastern Europe. Kézirat, május.

<sup>15</sup> Lásd erről részletesen *David Stark* [1993] hipotéziseit.

JONATHAN ZEITLIN

## Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás

---

A regionális fejlődés egyik modelljének, az ipari körzeteknek (industrial districts) a vizsgálata *Alfréd Marshall* munkásságán alapul, aki a pozitív extern hatások kibontakozásával magyarázta az ipari körzetek eredményeit.

Az újabb kutatások során sok új, egymástól több tekintetben is különböző ipari körzetet vizsgáltak meg. Ennek során kiderült, hogy e körzetek életképessége és teljesítménye két alapvető feladat megoldásától függ: az egyes vállalatok kapacitását meghaladó közös szolgáltatások megszervezésétől és a körzeten belüli szereplők közti konfliktusok rendezésétől. E feladatok megoldása megköveteli a helyi és regionális önkormányzatok magas fokú autonómiáját, valamint erős kollektív érdekképviseleti szervek létrehozását. Az állami gazdaságpolitika tehát nem pusztán iparpolitikai eszközökkel vagy a deregulációval, hanem az intézményi infrastruktúra kialakításával és a helyi szereplők közti érdekegyeztetés elősegítésével járulhat hozzá az ipari körzetek sikeres fejlődéséhez.

---

Az ipari körzetek a legkülönbözőbb országok és szervezetek kutatóinak és gazdaságpolitikusainak figyelmét felkeltették. A körzetek vonzerejét alapvetően három tényező indokolja: az endogén regionális fejlődésre való képességük; az exporttal, a foglalkoztatottsággal, a rugalmassággal és az innovációval mért gazdasági teljesítményük; és az, hogy fenn tudják tartani a nemzetközi verseny körülményei között a magas béreket és teljesítménykövetelményeket. Az ipari körzetek körüli vita többnyire arról folyt, hogy az egyes körzetek mennyiben és milyen körülmények között teljesítik ezeket a magas követelményeket.<sup>1</sup> Az empirikus vizsgálatok számos ágazat és régió esetében az ipari körzetek gazdasági és társadalmi életképességét bizonyítják, bár – mint azt a későbbiekben látni fogjuk – az eredmények nem teljesen egyértelműek, és nem mentesek az ellentmondásoktól sem.

De amint elfogadtuk, hogy az ipari körzetek a regionális fejlődés potenciálisan vonzó modelljét testesítik meg, két központi kérdés merül fel a kormányzati, szakszervezeti, munkáltatói és más érintett szervezetek döntéshozói számára. Milyen szerepet játszhat a tudatos politika a már létező körzetek támogatásában – tekintettel a kereskedelmi, a műszaki és a szervezeti verseny új kihívásaira? Hogyan segítheti továbbá elő a politika új ipari körzetek kialakulásait akár a hanyatló ipari övezetekben, akár a fejlődő régiókban? E kérdések kapcsán hamar beleütközünk a sikeres ipari körzetekkel, például a „Harmadik Itáliával” kap-

---

<sup>1</sup> Ma már e témának jelentős irodalma van. Összefoglalását adja az ILS egy korábbi kötete (*Pyke és szerzőtársai* [1990], valamint *Pyke és Sengenberger* [1992]).

csolatos ama széles körben – így az ott lakók körében is – elterjedt véleménybe, hogy kialakulásuk sajátos, történelmileg megismételhetetlen társadalmi körülményeknek tudható be.

E cikk utolsó pontja tér vissza arra a kérdésre, hogy miként segítheti elő az állami politika a sikeres ipari körzetek kialakulásához és újratermelődéséhez elengedhetetlen intézményi infrastruktúra és kollektív szereplők létrejöttét. Előzőleg azonban megvizsgáljuk az ipari körzettel kapcsolatos különféle modelleket, valamint a kultúra és az intézmények szerepét a sikeres körzetek esetében. Ebből fény derül a konfliktusmegoldás formális mechanizmusainak, valamint a közös szolgáltatásoknak a fontosságára a gazdasági szereplők közti bizalom és együttműködés fenntartása szempontjából.

### Ipari körzetek elméletben és gyakorlatban

Az ipari körzetek vizsgálatának a legszélesebb körben elterjedt elméleti keretét a századfordulón működött angol közgazdász, Alfred Marshall munkássága szolgáltatja. Érveléseit, mint ismeretes, a pozitív extern hatások létrejöttére építi, amely abból származhat, hogy nagyszámú, egy adott ágazatba tartozó (esetleg a szükséges gépek gyártásával kiegészülő) kisüzem koncentrálódik egy földrajzi körzetben. A pozitív externáliák három formában jelennek meg Marshall elemzésében: megtakarítást eredményez, hogy széles körű munkamegosztás jön létre az egymást kiegészítő tevékenységekre és folyamatokra szakosodott vállalatok között; a nem szabványos termékek közös előállítása lehetővé teszi az információs és kommunikációs költségek csökkentését. Ez a gondolat a tranzakciós költségek modern elméletében bukkan fel újra: olcsóbb a munkaerő-ellátás, mert sok szakképzett munkás él az adott földrajzi régióban. Hosszú távon ennél is fontosabb – bár nem kifejezetten gazdasági jellegű – előnynek tekintette Marshall a nagy múltú körzetekben egyfajta „ipari légkör” kialakulását, amely a szocializáció során megkönnyíti a sajátos képességek megszerzését és a szereplők közti kapcsolatok révén hozzájárul az innovációk gyors terjedéséhez.<sup>2</sup>

Marshall eredetileg a korabeli brit példák, mint a lancashire-i pamut, a sheffieldi evőeszköz, a dél-walesi bádóg hatására fejlesztette ki az ipari körzet fogalmát. A hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején olasz kutatók, így Giacomo Becattini, Sebastiano Brusco és mások felelevenítették a Marshall által alkotott fogalmat, és ennek segítségével próbálták értelmezni a kisvállalati szektor robbanásszerű fejlődését Közép- és Északkelet-Olaszországban. Az olasz példára való alkalmazás során az említett szerzők lényeges pontokon továbbfejlesztették, módosították Marshall eredeti elképzeléseit. Az olasz körzetekkel foglalkozó legtöbb szerző hangsúlyozza e körzetek klasszikus marshalli vonásait: a vállalatok közti széles körű munkamegosztást, a speciális képességek felhalmozását, az innováció terjedését. A nagyobb hatású szerzők (így Becattini és munkatársai) emellett megpróbálják Marshall „ipari légkör” fogalmát konkretizálni, s ezt az olasz ipari körzetek jellegzetességei alapján egy sor társadalmi sajátosságnak feleltetik meg. Az ily módon bevezetett új elemek között megtaláljuk a kisvárosi környezetet; bizonyos közösen vallott értékeket (kemény munka, együttműködés, közösségi azonosság) és egy, a kisvállalkozókra és ipari munkásokra épülő társadalmi szerkezetet. Az ipari körzet eme társadalmi-gazdasági fogalomként való újrameghatározását támogatták egyes szociológusok, így Arnaldo Bagnasco és Carlo Trigilia munkái. Szerintük ugyanis a „Harmadik Itália” diffúz iparosodásának létrejöttében olyan történelmi örökségek is szerepet játszottak, mint

<sup>2</sup> Marshall saját nézeteivel kapcsolatban lásd *Marshall* [1975] 195–198. o.; [1922] 267–290. o.; [1927] 283–288. o. Értékes mai kommentár *Becattini* [1989] és *Bellandi* [1989] munkája.

a nagycsalád fennmaradása, a részesművelés, a paraszti tulajdon és a „vörös” (szocialista-kommunista), illetve a „fehér” (katolikus) helyi politikai szubkultúrák létezése.<sup>3</sup>

A marshalli ipari körzet fentebb vázolt újraértelmezése rendkívül gyümölcsözőnek bizonyult abból a szempontból, hogy az olasz kisvállalati fejlődés sajátos társadalmi és történeti vonásaira koncentrált, és a hasonló meghatározottságok felkutatására ösztönzött más régiókban is. Az olasz tapasztalatok gazdaságpolitikai hasznosíthatósága azonban nem egyértelmű. Egyfelől az ipari körzet a gazdasági és társadalmi fejlődés vonzó és koherens modelljének mutatkozott, kedvet adva a döntéshozóknak arra, hogy ezt máshol is utánozzák. Másfelől azonban az olasz modell szélesebb körben való alkalmazhatósága legalábbis bizonytalan, tekintettel a saját társadalmi-történeti körülményektől való nyilvánvaló függésre.<sup>4</sup>

A legújabb kutatások részben alátámasztják, részben megkérdőjelezik az ipari körzeteknek azt a kanonizált modelljét, amely a marshalli alapokra épülve az olasz irodalomban kifejlődött.<sup>5</sup> Az ipari körzetnek mint a gazdasági szervezet dinamikus formájának a szélesebb körű érvényességét támasztja alá, hogy hasonló sikeres körzeteket nagy számban fedeztek fel a „Harmadik Itálián” kívüli régiókban és szektorokban is, és hogy számos olasz körzet (bár korántsem mindegyik) sikeresen tudott alkalmazkodni a nyolcvanas évek új versenyfeltételeihez. A különféle eredetű és belső szervezettségű ipari körzetek feltérképezése és maguknak az olasz körzeteknek a változása kétséggé teszi viszont az egyetlen ország korábbi tapasztalataira alapozott kanonikus modell érvényességét.

Az első és talán a legmeglepőbb eredménye az újabb kutatásoknak, hogy nagy számban találtak ipari körzeteket, ezekben pedig sokféle iparágat a „Harmadik Itálián” kívül is. Csupán a *Pyke–Sengenberger* [1992] kötet információira támaszkodva számos példát említhetünk: Baden-Württemberg Németországban; Nyugat-Jutland Dániában; Fuenlabrada, Castellón, Mondragón és Vallés Oriental Spanyolországban; Pennsylvania bizonyos részei az Egyesült Államokban; Közép-Mauricie, Montreal és Bois-Francis a kanadai Quebecben. További nevezetesebb példák a Szilikon Völgy, a 128-as út és nagy Los Angeles bizonyos részei az Egyesült Államokban; Oyonnax és Cholet Franciaországban; Småland Svédországban; Sakaki Japánban és egy sor körzet (Biella, Brianza, Brescia, Como és Canavese) az északnyugati-olaszországi Piemontban és Lombardiában.<sup>6</sup> A „Harmadik Itáliához” hasonlóan e körzetek zöme is munkaintenzív, könnyűipari ágazatokra szakosodott (ruházati, textil-, cipő-, bútoripar), de újabban megjelentek a technológia- és tőkeintenzívebb szektorok is: a fémfeldolgozás, a szerszámgyártás, a kerámia-, a műanyagipar, a félvezető- és számítógépgyártás, a filmgépgyártás, a repülőgépipar és az ipari automatizálás.

E körzetek közül néhányban a fejlődés menete bizonyos hasonlatosságokat mutat a „Harmadik Itáliával”. Baden-Württembergben, Nyugat-Jutlandon, Oyonnax-ban és Cholet-ben például a kisparaszti birtoknak, az önálló kézműveseknek, valamint a „fehér” és a „vörös” szubkultúráknak egyaránt fontos szerepük volt az ipari körzet kialakulásában. Más esetekben viszont a körzetszerű képződmények ettől erősen eltérő módon jöttek létre, például a városi szakmai környezetben, mint a Szilikon Völgy, a 128-as út és Torino, vagy hanyatló nagyipari körzetekben, mint Fuenlabrada Pennsylvániában vagy a Milánó melletti Sesto San Giovanni.<sup>7</sup>

<sup>3</sup> Az olasz irodalom hasznos áttekintését adja *Brusco* [1990], a saját modellváltozatát pedig *Brusco* [1982], [1986], [1989] tartalmazza. Becattini és munkatársai fő művei: *Becattini* [1987], [1989] [1990a], [1990b], *Sforzi* [1989], [1990] és *Bellandi* [1989]. Bagnasco és Trigilia munkásságának szintézisét adja *Bagnasco* [1988], *Trigilia* [1986], [1989a], [1990], valamint *Becattini* [1978].

<sup>4</sup> Lásd például *Amin–Robins* [1990], *Ganne* [1990], *Courault–Romani* [1989], *Bagnasco* [1988] 5. fej., *Messori* [1986].

<sup>5</sup> Az olasz és más ipari körzetekkel, valamint a kapcsolódó gazdaságpolitikai problémákkal foglalkozó újabb kutatásokról áttekintést ad *Pyke és szerzőtársai* [1990], *Pyke és Sengenberger* [1992], *Hirst és Zeitlin* [1989a], *Zeitlin* [1989], *Regini–Sabel* [1989], valamint *Brutti–Ricoverti* [1988].

<sup>6</sup> Általános áttekintést ad *Sabel* [1989a].

<sup>7</sup> E gondolatmenet részletes kifejtését lásd *Sabel* [1989a] 45–52. o.



Ezek az újonnan létrejött körzetek úgyszintén nagyon sokfélék a gazdasági teljesítmény, a belső szervezet vagy a társadalmi arculat tekintetében. Egyesek a technológiai innováció világhírű központjai erős exportpozícióval, mások pedig még azzal küszködnek, hogy megfelelő helyet harcoljanak ki maguknak a hazai és a nemzetközi piacokon. Van ahol a kis és közepes családi vállalkozás az uralkodó, máshol a nagyvállalatok és a kívülről származó tőke befolyása a meghatározó. Egyes körzetekben a helyi szereplők közti együttműködés intézményesített alapokon nyugszik, másokban azonban nagyobb nehézségekbe ütközött az egymással versengő vállalatok és társadalmi csoportok közti érdekazonosság felismerése. Bizonyos körzetekben a szakszervezeti jelenlét erős, a bérek és a munkafeltételek jobbak az országos átlagnál, másokban a szervezettség alacsony fokú, a bérek és munkafeltételek pedig átlag alattiak. Bár gazdaságilag a legsikeresebb körzeteket magas bérek, erős szakszervezeti jelenlét és intézményesült kooperáció jellemzi, nincs uralkodó szervezeti modell.<sup>8</sup>

Hasonló problémák merülnek fel a „Harmadik Itálián” belüli fejlődési tendenciákkal kapcsolatban is. A marshalli körzet kanonizált modellje kiindulópontul a hetvenes évek állapotát választotta, amikor a kisvállalatok fejlődése a legdinamikusabb volt, és az olasz export a világ minden részében hihetetlenül gyors ütemben nőtt. A nyolcvanas évek fejlődése számos tekintetben eltér a hetvenes évektől, mint arra *Trigilia–Brusco* [1992], valamint *Ricoveri és társai* [1991] rámutatnak: a nemzetközi piacokon a fejlett és az újonnan iparosodó országok egyaránt erőteljesebb konkurenseivé váltak a szóban forgó olasz régióknak, gyors ütemben terjedtek az új, mikroelektronikai technológiák; a makroökonómiai helyzet rosszabbá vált (rögzített valutaárfolyamok az EMS-ben; a dollár többszöri leértékelése 1985 óta; a világkereskedelem lassúbb bővülése). A „Harmadik Itália” körzetei eltérő sikerrel alkalmazkodtak az új kihívásokhoz: Modena és Bologna fémmezmunkáló körzetei nemcsak fenntartották, de javították is versenyhelyezetüket, Prato és Carpi textilipari körzetei viszont az új körülmények között komolyabb alkalmazkodási nehézségekkel küzdenek.<sup>9</sup>

Valamennyi említett esetben a nyolcvanas években maguknak a körzeteknek a szervezeti struktúrája is átalakult. Az egyik ilyen változás, hogy a vállalatoknak nyújtott anyagi szolgáltatásokban nőtt a helyi önkormányzatok szerepe. Brusco ezt az elmozdulást olyan lényegesnek tekinti, hogy minőségileg új modelltől beszél: az Ipari Körzet II.-ről (*Brusco* [1990]). Egy másik változás – amit különösen Trigilia hangsúlyoz – a szakszervezetek és a munkáltatói szervezetek növekvő szerepe a vállalatok rugalmas átalakítása körül folyó tárgyalásokban. A strukturális átalakulásnak a helyi önkormányzatok is egyre aktívabb résztvevőivé váltak. (*Regalia* [1987]). Egy harmadik változás a vállalatcsoportok formális szervezeteinek megjelenése, amelyeket esetenként a körzeten kívülről irányít valamely nagyvállalat. A becslések szerint Pratóban jelenleg 400 ilyen vállalatcsoport létezik, míg Bolognában az automatikus csomagológépek gyártóit öt nagy csoport tartja a kezében (köztük az egyiknek de Benedetti a tulajdonosa).

Egyes megfigyelők ez utóbbi fejleményt a körzetek életében bekövetkezett alapvető változásként értékelik, és „centralizáció nélküli koncentrációról” beszélnek (*Harrison* [1989]), *Bianchi* [1989]), de ez a következtetés kétségkívül elsiert. Bolognában például a korábban független csomagológép-gyártó vállalatok egyre több termelési és tervezési feladatot adnak ki a körzeten belüli alvállalkozóknak, miközben továbbra is élvezik az anyavállalat által nyújtott marketing és eladás utáni szolgáltatások előnyeit (*Alaima–Capecchi* [1990]). Továbbá, mint az *Pyke és Sengenberger* [1992], valamint *Trigilia* [1992] tanulmányából kitűnik, maguk a nagyvállalatok is decentralizálták működésüket – szétterítve ezt félautonóm leányvállalatok, szerző-

<sup>8</sup> Hasonló eltérésekre mutat rá a „Harmadik Itálián” belül *Brutti–Ricoveri* [1988].

<sup>9</sup> Modenával és Bolognával kapcsolatosan lásd *Perulli* [1989], *Alaimo–Capecchi* [1990], valamint *Brutti–Ricoveri* [1988] 254–263. o.; Pratóval és Carpival kapcsolatosan lásd *Trigilia* [1989b], *Bursi* [1988], valamint *Brutti–Ricoveri* [1988] 224–238., illetve 272–285. o.

dés franchise-partnerek, alvállalkozók, közös vállalatok és stratégiai szövetségesek laza hálózatára. A nyolcvanas évek fejleményeiből tehát nem az ipari körzetek közelgő alkotmányát kell kiolvasni, hanem ebben inkább a kis- és nagyvállalati struktúrák „kettős konvergenciájának” (*Sabel*) jeleit kell látnunk. A körzet kisvállalatai gyakran a nagyvállalati modell szem előtt tartva, a közös szolgáltatások szélesebb hálózatait építik fel, a nagyobb vállalatok eközben igyekeznek leányvállalataik és alvállalkozóik körében a kisvállalati körzetekre jellemző együttműködési kapcsolatokat újjáéleszteni. Az ipari körzet hagyományos modelljében előtérbe állított kisvállalat és a vertikálisan integrált nagyvállalat között köztes helyet elfoglaló hibrid szervezeti formáknak ez a burjánzása, valamint a két vállalatípus közti kifejezett szövetségek és cserekapcsolatok alkotják ennek a kettős konvergenciának a tartalmát (*Sabel* [1989b], *Regini–Sabel* [1989]).

Mindent összevéve, a legújabb kutatás igazolja az ipari körzetnek mint gazdasági és társadalmi jelenségnek a terjedését és fejlődését, eközben viszont rávilágít a hagyományos elméleti keret (a marshalli alapokon kifejlesztett kanonizált modell) korlátaira is. Számos értékes felismerése ellenére ez utóbbi modell túlságosan merev, kizáró jellegű és erősebben kötődik egy adott hely és idő viszonyaihoz, hogysem meggyőzően integrálni lenne képes mindezt a sokrétű tapasztalatot, ami napjainkban a „Harmadik Itálián” belüli és azon kívüli térségekben felhalmozódott. Az egyik lehetséges megoldás az, amit *Brusco* [1992] nyomán *Pyke–Sengenberger* [1992] is megismétel, hogy az absztrakt modellhez való viszonyuk alapján különböztessenek meg „fejlett” és „fejletlen” körzeteket (például a gazdasági és műszaki autonómia, vállalatközi kapcsolatok, együttműködés elért színvonala alapján). A fejlődési skála egyik végén Carpi és Prato lenne megtalálható, a másikon Szardínia és Queens textilipari körzetei, a többiek pedig közöttük helyezkednének el. Ez a javaslat, bár lehetővé teszi az ipari körzet modelljének kiterjesztését a megfigyelhető jelenségek egy szélesebb körére, teleologikus előfeltevése miatt továbbra is problematikus marad. Miért kellene ugyanis a „fejletlen” körzeteknek is egy egységes modell irányába tartaniuk, amikor magukban a „fejlett” körzetekben is állandó változások mennek végbe?

E nehézségek láttán úgy tűnik szükség van arra, hogy az ipari körzet „szigorú”, „zárt” modelljétől, mely sajátos nemzeti tapasztalatokra épült, az empirikus megfigyelhető formák szélesebb körét felölelő „laza”, „nyílt” modell irányába mozduljunk el. E modell kiindulópontja lehetne Marshall eredeti definíciója, mely szerint az ipari körzet egy adott telephelyen összpontosuló termelési rendszer, melynek elemei a gyártási folyamat különböző fázisaira specializálódott, egymással szoros munkamegosztási kapcsolatban lévő kis- és középvállalatok. Alkalmazható ehhez *Brusco* [1992] elgondolása is az ideáltípustól való távolságuk alapján definiált közbülső vagy hibrid formákról. A felhasznált ismérvek lehetnek például az ipari körzet lokalizálhatóságának foka, a termelőegységek méret szerinti megoszlása és a vállalatközi kapcsolatok kiterjedtsége. E meghatározás szerint az ipari körzetnek nem kellene innovatívnak, rugalmasnak, konszenzusra alapozottnak vagy bármi más értelemben sikeresnek lennie, minthogy a stagnáló és a hanyatló körzetek is rendelkeznek az említett strukturális jellemzőkkel. Azt sem feltételezné, hogy a körzetek fejlődésük során mind egyetlen tiszta modell felé tartanak. Másképp fogalmazva: az ipari körzetek sem nem szükséges, sem nem elégséges feltételei a rugalmas specializációnak, amin a rendelésre gyártott egyedi termékek széles és állandóan változó körének az előállítását értjük – rugalmas, általános célú gépek és szakképzett, alkalmazkodókész munkások segítségével. Az ipari körzet sokkal inkább egy olyan lehetséges szervezeti keret, amelyen belül a termelésnek ez az említett módja is virágozni képes.<sup>10</sup>

Ahhoz, hogy az ipari körzetek kiaknázhassák a Marshall által megjelölt és az újabb kutatások által is kimutatott gazdasági és társadalmi lehetőségeiket, számos közös intézményre is szükség van, melyek a termelőegységek közti együttműködés és verseny egyensúlyának fenntartásával biztosítják az erőforrások innovatív kombiná-

<sup>10</sup> A rugalmas specializáció elméleti kifejtését adja: *Hirst–Zeitlin* [1990].

lását. Az ipari körzet decentralizált struktúrája ugyanis két jellegzetes intézményi problémát vet fel: az egyes vállalatok kapacitásait meghaladó közös szolgáltatásokat kell nyújtania (oktatás, kutatás, piaci előrejelzés, hitelnyújtás, minőségellenőrzés); és fel kell oldania a szereplők közti konfliktusokat. Ezek a konfliktusok azzal fenyegetnek, hogy – *Pyke és Sengenberger* [1992] szavaival – a versenyben a termék- és technológiai innováció „széles útját” a nyomorúságos bérek és munkakörülmények „keskeny ösvénye” váltja fel. Noha e dilemmák szerves részei az ipari körzet általános modelljének, az intézményi megoldások formájukat, résztvevőiket, hatékonyságukat tekintve körzetről körzetre változhatnak. A közös funkcionális követelményeknek megfelelő eltérő intézményi megoldások nyitnak igazából teret a körzetek fejlődését elősegítő gazdaságpolitikai beavatkozásoknak.

### Kultúra és intézmények

A sikeres ipari körzetek egyik leggyakrabban említett erénye a társadalmi kapcsolatok és a gazdasági tranzakciók egymással való összefonódása. A körzetek vállalatai oly módon kombinálják a versenyt és a kooperációt, ami nehezen egyeztethető össze a tökéletes piaci verseny modelljéből következő gazdasági magatartással; a bizalmi kapcsolatok széles körűek, s nemcsak a tulajdonilag elkülönült vállalatok, de a munkások és munkavállalók között is; és sok esetben nehéz megmondani, hol ér véget a helyi közösség, és hol kezdődik az ipar. A „Harmadik Itália” tapasztalt megfigyelői emiatt „az ipari és társadalmi kölcsönhatás sűrűsödéséről”, „a piac társadalmi megkonstruálásáról”, a másra tekintő „cselekvésnek” az önös „munkával” szembeni elsőbbségéről beszélnek, amikor kísérletet tesznek az ipari körzetekben folyó gazdasági tevékenység társadalmi dimenziójának a megragadására.<sup>11</sup> Kétségtelen, hogy az együttműködés, a bizalom, az összetartozás érzése döntő szerepet játszott a „Harmadik Itália” körzeteihez hasonló ipari körzetek gazdasági sikereiben. De éppen ezek miatt a társadalmi sajátosságok miatt – melyek oly távol vannak a gazdasági racionalitással kapcsolatos elképzeléseinktől – tekinti számos megfigyelő ezeket a körzeteket egyedi, megismételhetetlen történelmi alakzatoknak. E nézet szerint csakis egy közös és kivételes kultúra hozhatta létre az egyéni preferenciáknak és motivációknak azt a szemmel látható harmóniáját, ami az ipari körzetekben megfigyelhető.<sup>12</sup>

Az ipari körzetek múltjával és jelenével kapcsolatos legújabb kutatások azonban kérdésessé tették, hogy a bizalmi kapcsolat előzetes kulturális konszenzus eredménye lenne. Az Olaszországon kívüli új körzetek vizsgálata feltárta egyrészt a környezeti háttér sokféleségét, másrészt az is kiderült, hogy a szűk értelemben vett közös kulturális örökség a körzetek kialakulásának sem nem szükséges, sem nem elégséges feltétele. A spanyolországi Mondragón szövetkezet sikerét például gyakran tulajdonítják a régió erős baszk identitásának, de amint arra *Benton* [1992] rámutat, ez a baszk identitás számos olyan városban is fellelhető, melyekből nem vált sikeres ipari körzet, Mondragón tagjainak negyede pedig nem baszk származású. Az effajta kulturálisörökség-magyarázatok nem képesek megválaszolni az olyan kérdéseket, hogy miért hanyatlak Valencia egyes körzeteiben a cipőgyártás, miközben más körzeteiben (ahol eredetileg hasonló kulturális tradíciók éltek) a kerámiaipar fejlődik. A kutatások azt az eredményt hozták továbbá, hogy az ipari körzetekre jellemző bizalmi kapcsolatok nagyon sokféle társadalmi bázison kialakulhatnak. Ez az alapzat lehet a kisvállalkozók közös háttere, akik egy időben voltak „tanoncai” egy nagyvállalatnak (ilyen a műanyagipar a pennsylvaniai Erie-ben vagy a bútoripar a nyugat-jutlandi Salling-ban); a professzionalisták szakmai identitása (csúcstechnológiai mérnökök a Szilikon völgyben

<sup>11</sup> E megfogalmazások a megfelelő sorrendben megtalálhatók *Becattini* [1990b], *Bagnasco* [1988], *Piore* [1990] munkáiban.

<sup>12</sup> E nézet kritikai tárgyalását lásd *Sabel* [1992] alatt.

vagy Torinóban); kézműves mesterek szakmai büszkesége (öntödék, szerszámkészítő műhelyek Pennsylvániában); vagy a még nyilvánvalóbb családi, etnikai kötelékek, vallási, politikai vonzalmak. Úgy tűnik, hogy megfelelő körülmények között szinte bármilyen közös tapasztalat alapjává válhat egy közös kultúrának, mert – mint ahogy arra *Sabel* [1992] rámutat – a közös kommunikációs tapasztalat már maga kialakít egy bizonyos mértékű bizalmat, ezt pedig nemhogy devianciának, hanem éppen a társadalmi élet szervező elemének kell tekinteni.

Van még egy kutatási eredmény, amely arra utal, hogy a jelenben megnyilvánuló bizalom nem a múltbeli kulturális konszenzus hagyatéka. Kiderült ugyanis, hogy az ipari körzetek múltja nyílt konfliktusokkal terhes. Bármilyen sikeres is ma egy ipari körzet, a gondos vizsgálódás tipikus esetben ki fogja mutatni, hogy a társadalmi szereplők különböző csoportjai között ismétlődő feszültségek léteztek; iparosok és kereskedők, összeszerelő üzemek és beszállítók, munkaadók és munkavállalók, mesterek és betanított munkások álltak szemben egymással. Sok olyan ipari körzetben, melyre manapság a konszenzus és a kooperáció a jellemző, nem is olyan régen az említett feszültségek nyílt és elkeseredett összeütközésekben robbantak ki. Egy sokat idézett példa erre Prato, ahol egy sor sikertelen sztrájkakció zajlott le a negyvenes évek végén, ezután pedig egy évtizednél is hosszabb idő telt el anélkül, hogy a munkaadói és munkavállalói szervezetek kollektív szerződést tudtak volna kötni (*Trigilia* [1989b]). *Sabel* [1992] szerint az események szereplői egy idő után gyakran tagadják, hogy bármire is emlékezniének, mintha kollektív annéziára lenne szükség a társadalmi csoportok kapcsolatainak kooperatív alapokra helyezéséhez. Más körzetekben, ahol az individualista ethosz dominál, mint a *Peer Hull Kristensen* [1992] által vizsgált Nyugat-Jutlandon, a vállalkozók gyakran akkor is tagadják a más vállalatokhoz fűződő kooperatív kapcsolataikat, ha azok a mindennapi gyakorlatban egyértelműen megfigyelhetők.

E megállapítások fényében az ipari körzeteken belüli bizalmi kapcsolatok inkább a helyi szereplők közti gyakorlati együttműködés következményének, semmint előfeltételének tűnnek, a társadalmi konszenzus pedig nem a konfliktus ellentéte, hanem annak sikeres feloldása. E következtetéseket támasztja alá az ipari körzetekkel kapcsolatos történeti kutatás egy harmadik fontos felfedezése: a hosszú távú sikerhez elengedhetetlen egy intézményes konfliktuskezelési mechanizmus. Amint *Sabel* helyesen jegyzi meg a pratói gyapjúiparral, a sheffieldi evőeszközgyártással, az oyonnaxi műanyagiparral és a svájci óragyártással kapcsolatban (de számos más példát is idézhetne a múltból, jelenből egyaránt): „ahol az érintettek konfliktusaikat döntőbizottságok vagy terméktanácsok segítségével kezelik, melyek figyelik a minőséget, meghatározzák a bérszínvonalat, a körzet virágzik; ahol nem ezt teszik, ott nem.” (*Sabel* [1992] 228. o.) Noha a decentralizált ipari struktúra normális működéséhez szükséges társadalmi konszenzus építhet a körzet kialakításánál szerzett múltbeli tapasztalatokra, hosszabb távon ez csak akkor tartható fenn, ha formalizált konfliktusfeloldó mechanizmusokat hoznak létre, és annak működése valamennyi érintett fél számára elfogadható.<sup>13</sup>

A korszerű ipari körzet innovatív képességének kibontakoztatásához elengedhetetlenek bizonyos közös szolgáltatások is, ennek megszervezéséhez szükség van a megfelelő intézményi háttér létrehozására. Míg a fejlődés kezdeti szakaszában elegendőnek bizonyulhatott a helyi üzemek közti informális kooperáció (szerszámok cseréje, tanácsadás, alvállalkozás), a sikeres körzetek többsége szükségesnek érezte, hogy a dekoncentrált ipari struktúra hátrányainak ellensúlyozására az együttműködés formális intézményeit is létrehozza. Bár az együttműködés intézményesülése a legnagyobb múltú körzetekben a legelőrehaladottabb (Emilia-Romagna, Baden-Württemberg), ígéretes kezdeményezések történtek ebben az irányban Nyugat-Jutlandon, Spanyolországban, Quebecben és Pennsylvániában, hogy csak néhány példát említsünk.

<sup>13</sup> Az ipari körzetek konfliktusfeloldó tevékenységének részletesebb bemutatását, valamint egy sor történelmi példát lásd *Sabel* és *Zeitlin* [1985] és [megjelenés alatt].

A nyújtott szolgáltatások tekintetében az egyes körzetek között jelentős különbségek vannak. A szolgáltatások egyik csoportja marketingjellegű, ezek az információgyűjtéstől és a piackutatástól (divatirányzatok előrejelzése, versenypályázati felhívások fordítása, a külföldi műszaki szabványok figyelemmel kísérése) a közös értékesítésig terjednek (katalógusok, kiállítások, közös vásári standok, helyi védjegyek, sőt közös üzletek, külkereskedelmi vállalatok). Más szolgáltatások inkább a termelési szférát célozzák meg, mint a műszaki információ és tanácsadás, alvállalkozói jegyzék, minőségellenőrzés, közös K + F, nagyméretű berendezések – például CAD/CAM rendszerek, szilikonöntöde – közös működtetése. Ismét mások a legfontosabb inputokra specializálódtak, erre példa a banki hitelszerzés, a nyersanyagvásárlás és -tesztelés, a szakmunkások és technikusok képzése. Gyakran nehéz meghúzni a határt ezeknek a kollektív szolgáltatásoknak a nyújtása és a helyi cégek közti verseny szabályozása között: *Brusco* [1992] szerint például a közös marketingakciókra csak ott kerülhet sor, ahol a vállalatok komplementer termékeket állítanak elő, ahogy ezt Baden-Württembergben és Nyugat-Jutlandon formális megállapodás is előírja; a minőségellenőrzés és a helyi védjegy alkalmazása pedig megakadályozza, hogy egyes vállalatok a nyersanyagok vagy a végtermékek hamisításával próbálkozzanak. Ily módon a közös szolgáltatásokat nyújtó intézmények jól kiegészítik a kollektív bér megállapítás és konfliktusfeloldás rendszerét; mindkettő arra ösztönzi a kisvállalatokat, hogy az innovációban, a minőség javításában versenyezzenek egymással, ne pedig a munkaerő kizsákmányolásában és a termékminőség rontásában.

Mint ahogy a nyújtott szolgáltatások köre is körzetre változik, ugyanúgy változik az az intézményi környezet is, amelyben a szolgáltatásokról gondoskodnak. Van ahol a közös szolgáltatásokat közvetlenül a helyi önkormányzat nyújtja; van ahol egy állami/magán vállalkozásként működő független ügynökség; van ahol kézműves, szakmai vagy munkáltatói szövetségek; néhol szövetkezeti tulajdonban lévő vagy magánvállalatok konzorciumai; máshol pedig üzletemberek, köztisztviselők, szakszervezeti funkcionáriusok, bankárok és oktatók ad hoc csoportjai. A siker kulcsa – mint *Sabel* [1992] megállapítja –, hogy a mérvadó helyi szereplőknek sikerül-e egy többé-kevésbé formalizált döntéshozatali mechanizmust kialakítaniuk, melyben közösen feltárható a felmerült problémák optimális megoldása. Bár az eddigi kutatási eredmények nem teszik lehetővé általános érvényű szervezeti modell megalkotását, két következtetés levonható az ipari körzeteken belül formalizált együttműködés intézményi előfeltételeivel kapcsolatban.

Az első követelmény a *helyi önkormányzatok autonómiája*. Csak a helyi önkormányzati szervek képesek a helyi gazdasággal kapcsolatos részletes információk megszerzésére és a közös szolgáltatásokhoz szükséges társadalmi konszenzus megteremtésére, ahogy az Baden-Württemberg és Emilia-Romagna esetében történt. Ahol a helyhatóságok pénzügyi és döntési önállóságát a központi kormányzati hatalom korlátozza, mint Thatcher asszony Nagy-Britanniájában, ott nem valószínű az ipari körzetek virágzása, és a kollektív szolgáltatásokkal kapcsolatos kísérletek idejekorán kudarcba fulladnak.<sup>14</sup> Ezzel szemben ahol a politikai decentralizáció növelte a helyhatóságok autonómiáját és hatalmát, amint az *Benton* [1992] szerint a nyolcvanas évek Spanyolországában történt, az iparpolitikának a helyi érdekek és célok felé fordulása döntő lökést adhat az ipari körzetek fejlődésének is.

A második követelmény az *erős kollektív érdekképviseleti szervek létezése*. A közös szolgáltatások, mint *Trigilia* [1992] rámutat, gyakran olyan közjavak formájában öltenek testet, melyek előállítására nem várható az egyes vállalatoktól és munkásoktól, bármekkora is a hasznuk a régió gazdaságának egésze szempontjából. Ezért a közös szolgáltatásokról csak erős helyi érdekcsoportok (vállalkozói szövetségek, szakszervezetek) gondoskodhatnak, melyek képesek internalizálni mind a költségeket, mind

<sup>14</sup> A brit eset részletesebb tárgyalását lásd *Hirst—Zeitlin* [1989a], [1989b], *Crouch—Marquand* [1989].

a hasznót. Ilyen szervezetekre szükség van a kollektív bértárgyalásoknál és a konfliktusfeloldó rendszereknél is, melyek jelentőségére a társadalmi konszenzus és a termelési rugalmasság szempontjából már több ízben rámutattunk. Ahol a vállalkozói szövetségek és a szakszervezetek gyengék, nem rendelkeznek területi autonómiával, vagy ki vannak szolgáltatva a nagyvállalati érdekeknek – amint az különböző mértékben igaz Dél-Olaszországra, Madrid ipari elővárosaira, Nyugat-Jutlandra és az Egyesült Államok nagy részére –, a születő ipari körzetek helyi szereplői közti együttműködést nehezebb intézményesíteni, mint Emilia-Romagnában, Baden-Württembergben vagy Barcelonában, ahol ennek az ellenkezője az igaz. Ugyanakkor az együttműködésben és konszenzuskialakításban szerzett pozitív tapasztalatok a gyenge érdekcsoportok megerősödéséhez is hozzájárulhatnak, amint azt Pennsylvania esetében *Sabel* [1992] kimutatja.

### Politika és döntéshozatal

Milyen szerepe lehet tehát az állami döntéshozatalnak a dinamikus ipari körzetek fenntartásában és kialakításában? A kutatások eddigi eredményei alapján a regionális gazdaságfejlesztésben hagyományosan alkalmazott eszközök: a baloldal által szorgalmazott stratégiai iparpolitika és a jobboldal által preferált szabadpiaci dereguláció erre egyaránt alkalmatlanok.<sup>15</sup> A stratégiai iparpolitika azt feltételezi, hogy az állam elősegítheti a fejlődést a nagyvállalatok beruházási politikájának koordinálásával és az erőforrásoknak a legfejlettebb ágazatokra és technológiákra való koncentrálásával. Az ipari körzetek vizsgálata viszont azt mutatja, hogy a dinamikus regionális gazdaságnak alapjai lehetnek olyan „hagyományos” ágazatok is, mint a ruházati ipar vagy a bútoripar, nemcsak a „modern” elektronika; továbbá hogy a regionális fejlődést jobban elősegíti, ha a már meglévő szakosodásra építenek, mint ha teljesen új termelőtevékenységeket igyekeznek meghonosítani. E szempontból releváns felismerés az is, hogy a vállalatok egy csoportjának szánt közös szolgáltatások hatékonyabban segíthetik az innováció terjedését, mint az egyetlen vállalatot megcélzó stratégiai beavatkozások; végül, hogy a központi állami hivatalnokoknak gyakran nincsen meg a megfelelő helyismerete, melynek birtokában meghatározhatnák az adott körzet igényeinek megfelelő gazdaságpolitikai beavatkozás módját.

A dereguláció ezzel szemben azt feltételezi, hogy a gazdasági fejlődés elősegíthető a verseny bátorításával és a szabad áru-, munkaerő- és tőkepiac útjában álló akadályok lebontásával. A piaci mechanizmus azonban önmagában képtelen előállítani azokat a közjavakat (közös inputokat és szolgáltatásokat), amelyeken az ipari körzet működése nyugszik; a bérmegállapításnak és a konfliktusfeloldásnak intézményi mechanizmusai szintén létfontosságúak a gazdasági szereplők közti bizalom és együttműködés fenntartása szempontjából; a korlátlan verseny pedig alááshatja az ipari körzet termelési rugalmasságát és innovációs képességét.

A valóban hatékonynak számító gazdaságpolitikai eszközökre rátérve, a döntéshozók ösztönözhetik az ipari körzetek fejlődését az intézményi infrastruktúra megteremtésével, valamint a fenntartásához szükséges kollektív szereplők létrehozásával. A hatóságok javíthatnak tehát a helyi iparszerkezeten, bátoríthatják a gazdasági szereplők közti együttműködést azáltal, hogy segítséget nyújtanak a közös szolgáltatások (marketing, kutatás, műszaki tanácsadás, olcsó hitelezés, szakképzés) megszervezéséhez, valamint a bérmegállapítás, konfliktusfeloldás és a minőségellenőrzés kollektív mechanizmusainak a kialakításához. A helyi és regionális hatóságoknak ugyanakkor közre kell működniük olyan politikai fórum létrehozásában, ahol az érintett felek együttműködhetnek a közös problémák megoldásában, segíteniük kell továbbá a vállalkozói szövetségeket, a szakszervezeteket és más érdekvelmi szerve-

<sup>15</sup> E kritikai megjegyzések részletesebb kifejtését lásd *Hirst-Zeitlin* [1990].

zeteket a közös szolgáltatások és szabályozó mechanizmusok költségeinek és hasznainak az internalizálásában.

Az előző követelményeket úgy lehet értelmezni, hogy a döntéshozók fő feladata az ipari körzetek fejlesztése tekintetében a társadalmi és politikai irányítás. A párbeszéd kialakítása és a helyi érdekek konszenzusának megteremtése elválaszthatatlan a regionális gazdaság gyenge pontjainak elemzésétől és a hatékony intézményi megoldások kialakításától. Ahelyett, hogy a közös szolgáltatások tervezetét maguk dolgoznák ki, az állami szervezeteknek a helyi szereplőket kell segíteniük a saját szükségleteik közös megfogalmazásában, amint az a Pennsylvania Feldolgozóipari Innovációs Hálózat esetében történt (*Sabel* [1992]). Az iparpolitikus szerepe e szerint a felfogás szerint nem annyira az orvosé, aki a betegség tüneteinek vizsgálata után felírja a szükséges gyógyszert, mint inkább a pszichoanalitikusé, aki egy hosszadalmas önvizsgálati folyamatban segíti a beteget önmaga gyógyításában. És ugyanúgy, ahogy a modern pszichoanalitikusnak is állandóan át kell értékelnie saját szerepét a beteggel folytatott interakciójának hatására,<sup>16</sup> ugyanúgy az iparpolitikusnak is át kell alakítania az államnak a közös szolgáltatásokhoz való hozzájárulását, ha a helyi szereplőkkel folytatott párbeszéd alapján ez indokoltnak látszik.

A gazdaságpolitikai kérdéseknek még egy csoportját vetik fel az ipari körzetekkel kapcsolatos kutatások, nevezetesen a helyi, a regionális és az országos intézmények közti kapcsolatok kérdését. Az ipari körzetek, mint azt több ízben hangsúlyoztuk, erős és autonóm helyi intézményeket igényelnek, melyek képesek megfogalmazni a helyi igényekhez igazodó hatékony gazdaságpolitikát. De mint arra egy sor szerző rámutat, az ipari körzetek támogatásához szükség van az országos gazdaságpolitika néhány fejezetének átértékelésére is, ide sorolhatók a társadalmi jóléti szolgáltatások, az adózás, a szakmai képzés. Dániában például, mint *Kristensen* [1992] megállapítja, a társadalombiztosítási rendszer sokáig hátrányosan kezelte az önállókat és a foglalkozásváltoztatókat, akikből oly sok található a nyugat-jutlandi körzetben. A szakmai képzés fő célja ezen túl az volt, hogy betanított munkásokat képezzen nagyvállalatok számára, az adózás szabályai pedig a korlátolt felelősségű társaság formájában működő nagyvállalatoknak kedveztek, nem az egyéni tulajdonban lévő kicsiknek. Olaszországban *Brutti* és *Ricoveri* [1988] szerint szintén szükség van a társadalombiztosítási rendszer átfogó reformjára, azaz az ellátás terheinek átcsoportosítására a bértől a hozzáadott értékhez, a munkaintenzív tevékenységektől a tőkeintenzívekhez, a kisvállalatoktól a nagyokhoz.

Az állami politika hozzáigazítása az ipari körzetek szükségleteihez tehát nem pusztán decentralizáció kérdése. *Trigilia* [1992] hangsúlyozza is, hogy számos probléma, mint a műszaki képzés, az alkalmazott kutatás, a környezetvédelem, a szállítási és távközlési infrastruktúra szükségessé teszi a helyi önkormányzatok felett álló regionális hatalom erősítését, mert csak így lehet koordinálni a helyi kezdeményezéseket, kiszűrni a párhuzamosságokat, leküzdeni méretbeli korlátokat. *Brutti* és *Ricoveri* [1988] szerint pedig a helyi és regionális kormányzatok hatásköre bővítésének – legyen szó bár iparpolitikáról vagy jóléti programokról – szilárdan bele kell ágyazódnia a törvényhozási irányítás és támogatás új nemzeti rendszerébe. Ezért az ipari körzetek fejlődésének elősegítése nem az országos gazdaságpolitika felszámolását jelenti, hanem a feladatok újraelosztását a kormányzat különböző szintjei, a helyi, a regionális, az országos és – mint az Európai Közösség esetében – a nemzetek feletti szint között.<sup>17</sup>

A helyi és regionális autonómia nem kevésbé fontos az érdekképviselési csoportok, a szakszervezetek vagy a munkáltatói szövetségek számára, mint a kormányzati szférában. Az erősen centralizált alkufolyamatok szintén akadályozhatják az ipari

<sup>16</sup> Arról, hogy miként változott Freud óta a pszichoanalitikusok véleménye az „ellenirányú transzferenciáról” (az analitikus reakciója a beteg magatartására) lásd *Samuels* [1989] 144–150. o.

<sup>17</sup> Az ipari körzetek és a jóléti állam közti lehetséges kapcsolatok általános formában való tárgyalását adja *Sabel* [1989a] 53–59. o.; [1989b].



körzet foglalkoztatási mintáihoz igazodó új kollektív szerződésekkel való kísérletezést, mint arra *Kristensen* [1992] rámutat a dániai munkaidő-átszervezésekkel vagy *Benton* [1992] a spanyolországi háromoldalú megállapodásokkal kapcsolatban. Az érdekcsoportoknak erősíteniük kell alkupozíciójukat mind helyi, mind regionális szinten nemcsak egymással, de az állami szervekkel szemben is. Itt sem a központi tárgyalások felrúgására van szükség (ezt *Trigilia* [1992] és *Ricoveri* [1991] hangsúlyozza is), hanem az alku különböző szintjei közti kapcsolatok új formáira az egyes vállalattól a körzeten, régió és iparágon keresztül a nemzetgazdaság egészéig. Ezért az ipari körzetek támogatása érdekében a szakszervezeteknek, a munkáltatói szervezeteknek és az államnak nem pusztán meglévő politikájukon kell változtatniuk, hanem szervezeti rendszerüket és kialakult szokásaikat is át kell formálniuk.

#### Hivatkozások

- ALAIMO, A.–CAPECCHI, V. [1990]: Un caso di specializzazione flessibile: l'industria delle macchine automatiche a Bologna (1920–1990). Istituto per la storia della resistenza dell'Emilia–Romagna.
- AMIN, A.–ROBINS, K. [1990]: Industrial districts and regional development: Limits and possibilities. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- BAGNASCO, A. [1988]: La costruzione sociale del mercato. Il Mulino, Bologna.
- BECATTINI, G. [1978]: The development of light industry in Tuscany. *Economic Notes*, 5–6. sz. 107–123. o.
- BECATTINI, G. (szerk.) [1987]: Mercato e forze locali, Il Mulino, Bologna.
- BECATTINI, G. [1989]: Sectors and/or districts: Some remarks on the conceptual foundations of industrial economics. Megjelent: *Goodman, E. és szerzőtársai* (szerk.) [1989].
- BECATTINI, G. [1990a]: The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- BECATTINI, G. [1990b]: Chapter 4. Italy. Megjelent: *Sengenberger, W. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- BELLANDI, M. [1989]: The industrial district in Marshall. Megjelent: *Goodman, E. és szerzőtársai* (szerk.) [1989].
- BENTON [1992]: The emergence of industrial districts in Spain: Industrial restructuring and diverging regional responses. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].
- BIANCHI, P. [1989]: Riorganizzazione e crescita esterna della imprese italiane. Megjelent: *Regini, M.–Sabel, C. F.* (szerk.) [1989].
- BRUSCO, S. [1982]: The Emilian model: Productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, 2. sz. 167–184. o.
- BRUSCO, S. [1986]: Small firms and industrial districts: The experience of Italy. Megjelent: *Keeble, D.–Warner, E.* (szerk.): *New firms and regional development in Europe*. Croom Helm, London.
- BRUSCO, S. [1989]: Piccole imprese e distretti industriali. Rosenberg & Sellier, Torino.
- BRUSCO, S. [1990]: The idea of the industrial district: Its genesis. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- BRUSCO, S. [1992]: Small firms and the provision of real services. Megjelent: *Pyke F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].
- BRUTTI, P.–RICOVERI, G. (szerk.) [1988]: La quarta Italia: Il lavoro e la politica industriale nei distretti e nelle aree integrate in Italia. Ediesse, Róma.
- BURSI, T. [1988]: Piccola e media impresa e politiche di adattamento: Il distretto della magliera di Carpi. F. Angeli, Milánó.
- COURAULT, B.–ROMANI, C. [1989]: La flexibilité locale à l'italienne. La lettre d'information de CEE, 14. sz. Centre d'Etudes de l'Emploi, Noisy-le-Grand.
- CROUCH, C.–MARQUAND, D. (szerk.) [1989]: The new centralism: Britain out of step in Europe? Blackwell, Oxford.
- GANNE, B. [1990]: Industrialisation diffuse et systèmes industriels localisés: Essai de bibliographie critique du cas français. Bibliography Series, 14. sz. International Institute for Labour Studies, Genf.
- GOODMAN, E.–BAMFORD, J.–SAYNOR, P. (szerk.) [1989]: Small firms and industrial districts in Italy. Routledge, London.
- HARRISON, B. [1989]: Concentration without centralization: The changing morphology of the small firm industrial districts of the Third Italy. Paper presented to the International Symposium on Local Employment, National Institute of Employment and Vocational Research, Tokió, 1989. szeptember 12–14.

- HIRST, P.–ZEITLIN, J. (szerk.) [1989a]: Reversing industrial decline? Industrial structure and policy in Britain and her Competitors. Berg, Oxford.
- HIRST, P.–ZEITLIN, J. [1989b]: Flexible specialization and the competitive failure of UK manufacturing. *Political Quarterly*, Vol. 60, 2. sz. 164–178. o.
- HIRST, P.–ZEITLIN, J. [1990]: Flexible specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications. Working Paper, Birkbeck Centre for Public Policy.
- KRISTENSEN [1992]: Industrial districts in West Jutland, Denmark. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].
- MARSHALL, A. [1922]: Principles of Economics. 8th ed. Macmillan, London (1st ed. 1890).
- MARSHALL, A. [1927]: Industry and trade. 4th ed. Macmillan, London (1st ed. 1919).
- MARSHALL, A. [1975]: The early economic writings of Alfred Marshall, 1867–1890. Vol. 2. (szerk.: *P. M. Whitaker*). Macmillan, London.
- MESSORI, M. [1986]: Sistemi d'impresa e sviluppo meridionale: Un confronto fra due aree industriali. Stato e Mercato, 18. sz.
- PERULLI, P. [1989]: Il distretto industriale di Modena. Megjelent: *Regini, M.–Sabel, C. F.* (szerk.) [1989].
- PIORE, M. J. [1990]: Work, labour and action: Work experience in a system of flexible specialization. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- PYKE, F. ÉS SZERZŐTÁRSAI (szerk.) [1990]: Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. International Institute for Labour Studies, Genf.
- PYKE, F.–SENGENBERGER, W. (szerk.) [1992]: Industrial districts and local economic regeneration. International Institute for Labour Studies, Genf.
- REGINI, M.–SABEL, C. F. (szerk.) [1989]: Strategie di riaggiustamento industriale. Il Mulino, Bologna.
- REGALIA, I. [1987]: Non piu apprendisti stregoni? Sindacati e istituzioni in periferia. Stato e Mercato, 19. sz.
- RICOVERI, G. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1991]: Labour and social conditions in Italian industrial districts. *Labour and Society*, Vol. 16. 1. sz.
- SABEL, C. F. [1989a]: Flexible specialization and the reemergence of regional economics. Megjelent: *Hirst, P.–Zeitlin, J.* (szerk.) [1989a].
- SABEL, C. F. [1989b]: Equity and efficiency in a federal welfare state. Paper presented to the Nordic Working Group on the New Welfare State, Koppenhága, 1989. aug. 8.
- SABEL, C. F. [1992]: Studied trust: Building new forms of co-operation in a volatile economy. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].
- SABEL, C. F.–ZEITLIN, J. [1985]: Historical alternatives to mass production: Politics, markets and technology in nineteenth-century industrialization. Past and Present, 108. sz.
- SABEL, C. F.–ZEITLIN, J. (szerk.) [megjelenés alatt]: Worlds of possibility: Flexibility and mass production in western industrialization.
- SAMUELS, A. [1989]: The plural psyche. Routledge London.
- SENGENBERGER, W. ÉS SZERZŐTÁRSAI (szerk.) [1990]: The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialized countries. International Institute for Labour Studies, Genf.
- SENGENBERGER, W.–PYKE, F. [1992]: Industrial districts and local economic regeneration: Research and policy issues. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].
- SFORZI, F. [1989]: The geography of industrial districts in Italy. Megjelent: *Goodman, E. és szerzőtársai* (szerk.) [1989].
- SFORZI, F. [1990]: The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- TRIGILIA, C. [1986]: Grandi partiti e piccole imprese. Il Mulino, Bologna.
- TRIGILIA, C. [1989a]: Small-firm development and political subcultures in Italy. Megjelent: *Goodman, E. és szerzőtársai* (szerk.) [1989].
- TRIGILIA, C. [1989b]: Il distretto industriale di Prato. Megjelent: *Regini, M.–Sabel, C. F.* (szerk.) [1989].
- TRIGILIA, C. [1990]: Work and politics in the Third Italy's industrial districts. Megjelent: *Pyke, F. és szerzőtársai* (szerk.) [1990].
- TRIGILIA, C. [1992]: Italian industrial districts: Neither myth nor interlude. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.) [1992].

MARTOS BÉLA

## A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója

**fikció fn 2.** *Tud* Föltett jelenség, törvényszerűség, amelynek segítségével érvényes következtetéseket vonhatunk le.

(Magyar értelmező kéziszótár, 1975).

---

A ténylegesen kifizetett öregségi nyugdíjakat két összetevő eredőjének tekinti a szerző. Az egyik a szerzett jogok alapján (munkával, járulékfizetéssel) kiérdemelt biztosítási „járadék”. Ennek egyenlőtlensége az életkereseteket követi, és ezért túlságosan nagy, szociálisan elfogadhatatlan. Ezt az egyenlőtlenséget a járadékhoz hozzáadódó „támogatások” és a belőle való „elvonások” csökkentik a tényleges nyugdíjak egyenlőtlenségének a mértékére.

A modell az egyes változók eloszlásának decilisértékeire támaszkodik, az egyenlőtlenség mértéke a 9. és az 1. decilisérték hányadosa. A zárókeresetek, az életkeresetek és a nyugdíjak egyenlőtlenségét összevetve (megkülönböztetve az új nyugdíjakat a régiektől), fontos következtetések adódnak.

A járadék kiszámítására négy extrém helyzetet (fikciót) vizsgál a szerző, amikor is a járadék és a nyugdíj közötti különbséget 1. egyöntetű támogatással, 2. eltérő támogatással, 3. csak elvonással, 4. nullaszaldójú támogatással és elvonással hidalja át. Az utolsó a legsikerültebb megoldás.

Végül bevezeti a járadék–nyugdíj függvényt, és bemutatja rokonságát az adófüggvénnyel. Ebből nyugdíjreform-javaslatok is sarjadnak.\*

---

Ebben a tanulmányban a társadalombiztosítás keretében nyújtott öregségi nyugdíjakkal (a továbbiakban röviden: nyugdíjakkal) foglalkozom, a nyugdíjak egyenlőtlenségét elemzem és vonok le ebből az elemzésből következtetéseket. Távlatbi célként – jövőndő teljesebb tanulmány(ok) keretében – más nyugdíjfajtákat, más jövedelemfajtákat, a jövedelmek egyenlőtlenségének más tényezőit és aspektusait is szeretném bevonni a vizsgálatba.

Az utóbi években a nyugdíjrendszerről a hazai tudományos irodalomban is számos elemzés látott napvilágot (Szabó [1991], Augusztinovics [1992], Bod [1992a, b], Simonovits [1992]). Ezek a tanulmányok elsősorban a nyugdíjbiztosítás várható bevételei és kiadásai közötti egyensúlynak (a nyugdíj finanszírozásának) és a nyugdíj-

---

\* Augusztinovics Mária keltette fel érdeklődésemet a nyugdíjrendszer problémái iránt, és Simonovits András hívta fel figyelmemet arra az adathalmazra, amely gondolkodásom kiindulópontjául szolgált. Köszönettel tartozom az Intézetünkben működő matematikai-közgazdasági szeminárium résztvevőinek, akik kétszer is türelmesen végighallgatták letisztultan gondolatmeneteimet. Közülük Halpern László hívta fel a figyelmemet egy metodikailag hasznosnak bizonyult referenciára. És újra és főképp Augusztinovics Mária volt az, akinek éles figyelme nem engedte, hogy kutatásomnak egy primitívebb és tartalmatlanabb fokán megrekedjek.

szintek időbeni alakulásának (az indexálásnak) a problémáival foglalkoznak. E kérdéseket tanulmányomban alig érintem.

E tudós tanulmányokon kívül – főképpen az 1993. évi társadalombiztosítási önkormányzati választások alkalmából – sok kormányzati tisztviselő, szakszervezeti vezető, nyugdíjas érdekvédelmi egyesület vezetője (sommásan: politikus) is nyilatkozott, elemzett, ígért, követelt és tiltakozott, többnyire jószándékú, de tájékozatlanságból fakadóan inkonzisztens tartalommal. Nem rejtem véka alá, hogy tanulmányomat e hangzavar okozta ingerültség is motiválta: hátha lehetne tisztább vizet is önteni a pohárba.

Egy nagyon fontos és következtetésekben gazdag tanulmányt is írtak (de nem publikáltak) a hazai nyugdíjrendszerről. (*Berényi–Borlói–Réti* [1990]). Munkájuk sok szempontból teljesebb képet ad, mint az enyém, és tanulságaink részben megegyeznek. Lényeges módszertani különbség, hogy a fenti tanulmány a nyugdíjmegállapítás- és időbeli változtatásakor érvényes jogi szabályozásból indul ki, míg én a végeredményként kialakuló tényleges arányokból. Hasonlít azonban a két tanulmány abban, hogy sem nem elméletiek, sem nem normatívok, hanem leíróak és elemzőek.

### A nyugdíjvédelem három arca

Akár a nemzetgazdasági elszámolások rendszeréből, akár a magyar személyi jövedelemadó (szja) szabályaiból indulunk ki, a személyi jövedelmeknek három fő csoportjával találkozunk (elhagyva néhány súlyában jelentéktelen jövedelemforrást):

- munkából származó jövedelem (*munkajövedelem*);
- tulajdonból származó jövedelem (*tőkejövedelem*);
- társadalmi (állami) juttatásból származó jövedelem (*juttatás*).

A társadalombiztosítási nyugdíj mindhárom jövedelemfajának a tulajdonságával rendelkezik és a rendszer eltorzul, ha a három közül valamelyik túlságosan előtérbe kerül vagy háttérbe szorul.

A nyugdíj *munkajövedelem*-arculatát három tényezőnek köszönheti:

- kieső munkajövedelem pótlására, helyettesítésére szolgál,
- elnyeréséhez munkaviszonyt kell létrehozni és hosszabb időn át fenntartani,
- a nyugdíjak színvonala és arányai hasonlóak a munkajövedelmekéhez.

A nyugdíj mint munkajövedelem a táppénzzel és a munkanélküli-segéllyel tart rokonságot, tőlük tartós, életfogytiglani volta különbözteti meg.

A nyugdíj *tőkejövedelem*-jellegét a járulékfizetési kötelezettség adja meg. A munkáltatók és a munkavállalók által befizetett járulékösszegek nyilván felhalmozásra szolgálnak és ebből a szempontból (a tőkejövedelemnek minősülés szempontjából) nem perdöntő, hogy a járulékbefizetéseket külön alapként kezelték-e, és hogy egyéenként nyilvántartották-e. (A biztosítási elv gyakorlati érvényesíthetősége szempontjából ez persze egyáltalán nem közömbös.)

A nyugdíjnak e tőkejövedelem arca mutatkozik meg abban is, hogy a nyugdíj nagyságának megállapításakor a munkában töltött évek számát és a keresetek színvonalát figyelembe veszik. Szószólói a „biztosítási elv” és az „életkeresettel arányos nyugdíj” terminológiáról ismerhetők fel. Azt már nem szívesen látnák be, hogy ha a nyugdíj csak tőkejövedelem volna, akkor adómentessége indokolhatatlan lenne. Ez ilyen szigorúan csak a tőkehozamra áll, a tőke felélésére, amit itt szintén tőkejövedelemnek tekintünk, nem.

A nyugdíj harmadik vonása az, hogy társadalmi (szociális) *juttatás*. Forrása az az erkölcsi felismerés, hogy a társadalom nem hagyhatja jövedelem nélkül a munkából kiöregedett tagjait. Ez az elv teszi a biztosítást bizonyos körben kötelezővé, emiatt vállal az állam valamiféle garanciát, és kapcsolja össze (többé vagy kevésbé) az állami és a társadalombiztosítási költségvetést. Ez a szempont érvényesül a nyugdíjmegállapítás degresszivitásában, és – többnyire túl nagy súllyal – az indexálási döntésekben.

A nyugdíj e harmadik arcának szószólóit arról ismerni meg, hogy figyelmük csak a legalacsonyabb nyugdíjakra terjed ki.

Tanulmányomban azt kívánom elemezni, hogy e vonások a tényleges nyugdíjaknál milyen intenzitással jelennek meg, milyen eszközökkel lehet a nyugdíjakat több részre dekomponálni, és hogy az eredményeket fel lehet-e használni egy nyugdíjreform előkészítésében. Mindehhez modellre, elemzési módszerekre és adatokra lesz szükségem.

A tanulmány következő három fejezete a módszertani és a statisztikai alapokkal foglalkozik majd, a tanulságokat a rá következő fejezet összegezi. A cikk második részében egy gondolat kísérlet állomásait mutatom be, fiktív jövedelemrészeket állítok elő. Négy ilyen fikció jelenik meg. Az utolsó előtti fejezet némi további elméleti kitekintésre utal (a nyugdíjfüggvény és tulajdonságai, analógiák az adórendszerrel), a zárófejezet pedig odáig merészkedik, hogy javaslatokat tegyen a nyugdíjreform néhány módszerére.

### A modell alakja: decilisek

Tekintsünk egy  $n$  számú elemből (például nyugdíjasból) álló populációt. A populáció  $i = 1, 2, \dots, n$  sorszámú elemét az  $x$  változóban az  $x^{(i)}$  értéke (például havi nyugdíjának összege) jellemzi. Az  $n$  elemet az  $x^{(i)}$ -k növekvő sorrendjében számoztuk sorba, azaz

$$x^{(i+1)} \geq x^{(i)}, \quad i = 1, 2, \dots, n-1. \quad (1)$$

Az egyszerűség kedvéért éljünk azzal az ártalmatlan (kerekítési) feltevessel, hogy  $n$  osztható tízzel. Ezután az (1) szerint sorba állított populációból kiválasztunk egy kilenc elemű mintát, és pedig az

$$\frac{n}{10}, \frac{2n}{10}, \dots, \frac{9n}{10}$$

sorszámúakat. Ezek a *deciliselemek*, melyeket  $d = 1, 2, \dots, 9$  alsó index különböztet meg.  $x_d$  tehát az  $x^{(i)}$  változóban az  $i = dn/10$  helyen felvett értéke, röviden:  $x$ -nek a  $d$ -edik *decilisértéke*.

Más szavakkal: ha  $F(x)$  az  $x$  valószínűségi változó folytonos és növekvő eloszlásfüggvénye, akkor  $x_d$  az a függvényérték, amelyre  $F(x_d) = d/10$ , azaz

$$x_d = F^{-1}(d/10), \quad (2)$$

ahol  $F^{-1}$  az  $F$  inverz függvénye.

A decilisek közül mindenki ismeri a médiánt, ami az ötödik decilis értéke:  $x_5$ , az az érték, amennyinél ugyanannyian vannak nagyobbak, mint kisebbek.

A decilisértékekkel kapcsolatban még két mennyiséget definiálunk: a *decilisátlagot* ( $\mu$ ) és a *decilishányadost* ( $\tau$ ). A decilisátlag a kilenc decilisérték átlaga:

$$\mu(x) = \frac{1}{9} \sum_{d=1}^9 x_d. \quad (3)$$

A decilisátlag különbözik ugyan a populációra vonatkozó átlagtól, de azt jól közelíti és mi átlagon a decilisátlagot fogjuk érteni.

A decilishányados a kilencedik és az első decilis hányadosa, tehát egy 1-nél nem kisebb szám

$$\tau(x) = x_9/x_1. \quad (4)$$

Ezt a számot annak jellemzésére használjuk, hogy a populációban az  $x$  változó eloszlása mennyire egyenetlen.  $\tau(x) = 1$  esetben az  $x$  változó egyenletesen oszlik meg az első és a kilencedik decilis között, tehát az egész populáció középső 80 százalékában ugyanazt az értéket veszi fel. Minél nagyobb  $\tau(x)$ , annál egyenetlenebbnek tekintjük az  $x$  változó eloszlását.

Itt még nem tudom kellő erővel meggyőzni az olvasót, miért választottam modellem formájaként a decilisértékeket és az egyenlőtlenségnek döntő szerepet játszó mértékéül a decilishányadost. Indoklásomban szerepelni fog a számítások megejtő egyszerűsége, annak lehetősége, hogy egyazon számításban különböző populációkra vonatkozó értékeket szerepeltethesek, és a rendelkezésemre álló adatok helyenként szembeszökően hibás és hiányos volta. A decilishányados felhasználása ellen szólt volna, hogy nagyon keveset teljesít azok közül a posztulátumok közül (lásd például *Kakwani* [1980]), amiket egy „tisztességes” egyenlőtlenségi mutatószámától elvárunk. Bátorítást merítettem viszont *Atkinson–Micklewright* [1992]-ből, ők számításaik nagy hányadában támaszkodnak decilisekre. A Gini-index híveinek kedvéért (másoknak pedig illusztrációképpen) az 1. táblázat izelítőt ad a két egyenlőtlenségi mérték nagyságrendjéből és együttmozgásából.

1. táblázat

## Munkabérek egyenlőtlensége, 1986.

Ország	Decilishányados	Gini-index
Csehszlovákia (1987)	2,45	19,7
Magyarország	2,64	22,1
Lengyelország	2,77	24,2
Nagy-Britannia	3,23	26,7
Szovjetunió	3,28	27,6

Forrás: *Atkinson–Micklewright* [1992] 81. o.

## Alapadatok és származtatásuk

Az alapadatok két különböző populációra vonatkoznak, az egyiket ÚJ, a másikat RÉGI nyugdíjasoknak fogjuk nevezni. Az újakra vonatkozó állandó és változó értékeket latin kisbetűkkel, a régiekre vonatkozókat nagybetűkkel különböztetjük meg.

ÚJ nyugdíjasok: azok, akiknek öregségi nyugdíját az 1991. év folyamán állapították meg. Létszámuk (kerekítve):  $n = 75\,670$  fő.

RÉGI nyugdíjasok: azok, akik részére 1992. május hóban öregségi nyugdíjat folyósítottak. Létszámuk:  $N = 1\,541\,770$  fő.

A RÉGI tehát tartalmazza az ÚJ-at is, kb. egyhuzad rész erejéig.

A következő fajta alapadatokkal dolgozunk:

$n$ : létszám (number),

$y$ : a nyugdíj megállapításakor számításba vett *szolgálati évek száma* (years),

$w$ : a nyugdíj megállapításakor számításba vett havi kereset (röviden: *zárókereset*, wage),

$p$ : a nyugdíj havi összege (pension).

A kiindulási adatokat a 2., a 3. és a 4. táblázatok tartalmazzák. Minden adat forrása egy 53 sokszorosított lapból álló statisztikai kimutatás, ami minden bizonnyal az Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság tájékról származik.\*

Az adatokon korrekciót nem hajtottam végre, de összevonásokat igen. A 3. táblázat legmagasabb kereseti osztálya eredetileg hat osztályra volt bontva, szemet

\* Sajnálom, hogy személy szerint nem tudok köszönetet mondani a kimutatás összeállítójának, hiszen nélküle a tanulmányomhoz hozzá se tudtam volna fogni.

2. táblázat

Új nyugdíjasok megoszlása szolgálati évek szerint

Szolgálati év ( $y$ )	Fő ( $n$ )	Decilis helye ( $d$ )
10	2 748	
11	2 250	
12	1 902	
13	1 516	1.
14	1 250	
15	1 130	
16	1 000	
17	881	
18	831	
19	766	
20	1 054	2.
21	1 016	
22	1 182	
23	1 101	
24	1 206	
25	1 388	
26	3 139	3.
27	1 318	
28	1 410	
29	1 470	
30	1 639	
31	1 798	4.
32	2 187	
33	2 436	
34	2 582	5.
35	3 013	
36	3 692	6.
37	4 352	
38	4 688	7.
39	4 790	
40	4 914	8.
41	3 986	9.
42	2 893	
43	1 772	
44	1 100	
45 és több	1 269	
Összesen	75 669	
$\mu(y)$	31	
$\tau(y)$	3,2	

szúróan hibás nyugdíj adatokkal. A decilismódszernek köszönhetően ezekre az adatokra még összevontan sincs szükség, ezért a kérdőjel. Hasonló módon, három-három osztály összevonásával jött létre a 4. táblázat első és utolsó nyugdíjosztálya, ezek sem érintik a decilisszámításokat.

A 3. és 4. táblázat utolsó oszlopa a nyugdíj decilisértékeit mutatja. Ezeket az értékeket a táblázatban szereplő átlag ( $\bar{U}$ ), illetve tól-ig (RÉGI) nyugdíjértékekből lineáris interpolációval állítottuk elő. Az interpolációs formulákat az 1. függelék tartalmazza. Az interpolált értékeket 100 forintra kerekítettem, ezzel is az adatok és a számítások pontatlanságát érzékeltetendő. Így a decilisátlag mind az ÚJ, mind a RÉGI nyugdíjanknál kerekítve 9000 forintra jött ki, ami megkönnyíti a további összehasonlításokat. A populáció átlagnyugdíja (kerekítetlenül) az ÚJ-aknál 9188, a RÉGI-eknél 9284 forint volt. Tehát az eltérés sem a kettő között, sem a decilisátlagokhoz képest nem jelentős.



3. táblázat

Új nyugdíjasok megoszlása zárókereset szerint  
(Decilisértékek)

Zárókereset osztály alsó határa ( <i>w</i> )	A nyugdíj átlaga ( <i>p</i> )	Fő ( <i>n</i> )	A decilis helye ( <i>d</i> )	Decilis- zárókeresetek ( <i>w<sub>d</sub></i> )	Decilis- nyugdíjértékek ( <i>P<sub>d</sub></i> )	Nyugdíj a záró- kereset százalé- kában
1	4 982	7 493				
6 000	5 996	8 861	1.	6 000	5 500	92
6 500	6 078	4 091	2.	6 400	6 000	94
7 000	6 128	3 828	3.	7 300	6 200	85
7 500	6 443	3 772				82
8 000	6 769	3 665	4.	8 300	6 800	82
8 500	7 309	3 800				
9 000	7 620	3 215	5.	9 400	7 700	82
9 500	7 992	2 870				
10 000	8 697	4 983	6.	10 800	8 700	81
11 000	9 688	4 128				
12 000	10 644	3 991	7.	12 400	10 700	86
13 000	11 584	3 426				
14 000	12 446	2 772	8.	14 400	12 800	89
15 000	13 381	2 343				
16 000	14 205	1 778				
17 000	15 141	1 418				
18 000	15 939	1 118				
19 000	16 844	969	9.	19 600	16 900	86
20 000	18 765	2 947				
25 000	?	4 201				
			$\mu$	10 500	9 000	86
			$\tau$	3,3	3,1	-

4. táblázat

Régi nyugdíjasok megoszlása a nyugdíj nagysága szerint

A nyugdíj- osztály alsó határa ( <i>P</i> )	Fő ( <i>N</i> )	A decilis helye ( <i>d</i> )	A decilis nyugdíjértékek ( <i>P<sub>d</sub></i> )
1	19 412		
6 000	79 101		
6 500	170 961	1.	6 700
7 000	140 268	2.	7 200
7 500	102 606	3.	7 800
8 000	112 687	4.	8 400
8 500	312 299	5.	8 700
		6.	9 000
9 000	222 839	7.	9 600
10 000	115 080	8.	10 600
11 000	72 710		
12 000	48 940	9.	12 600
13 000	35 456		
14 000	27 892		
15 000	66 042		
20 000	15 476		
Összesen	1 541 769	$\mu(P)$	9 000
		$\tau(P)$	1,9

### Tőkejövedelem, életkereset, járadék

Mindeddig a statisztikákban megjelenő tényleges jövedelemmel, a nyugdíjjal foglalkoztunk. Mostantól a valóságban meg nem jelenő *fiktív* jövedelemfajták számítására térünk át. Közülük elsőnek, a nyugdíj három arcáról már elmondottak szellemében, a tőkejövedelem-arcot próbáljuk megvilágítani. A nyugdíjjal összefüggő tőkejövedelmet *járadéknak* nevezzük, és értékét az  $r$  változóval jellemezzük. Mivel nincsen semmi olyan adatom, amiből járadékot lehetne kiszámítani, számos áttételre és „piszkos” statisztikai trükkre kell támaszkodnom, hogy a járadékig eljussak.

Egy ilyen trükköt éppen az imént mutattam be a 3. táblázat utolsó oszlopának kiszámításánál. Nevezetesen a deciliselemek meghatározására a zárókeresetek nagyságrendje szolgált, de itt a decilisértékeket a nyugdíjából számítottam. Ez akkor lenne jogos, ha az új nyugdíjasok zárókereset szerinti és nyugdíjösszeg szerinti sorrendje azonos volna, ami persze nem áll. Ez a gombóc még lenyelhető, de mindjárt még szörnyűbb dolgot művelek: a szorzat decilisértékeit helyettesítem a tényezők decilisértékeinek szorzatával. Érzékeny lelkű statisztikusok a dolgotat legjobb, ha itt vágják sutba.

Járadékot tulajdonképpen úgy kellene számítani, hogy egyenként kiszámítanók a befizetett járulékoknak a nyugdíjazás időpontjára kamatokkal megnövelt értékét (azaz a járulékot tőkésítenénk), majd erre a tőkeértékre és a nyugdíjba menő várható élettartamára a régi „kereskedelmi számtanban” tanult járadékszámítási szabályokat alkalmazzunk. Mivel ilyesmire nincs adatunk, helyettesítő változók után kell nézni. Első helyettesítésünk szerint a fiktív járadék arányos egy másik fiktív változóval, az *életkeresettel*. Életkereseten az egyén élete során kapott munkajövedelmének a nyugdíjazásig kamatokkal növelt értékét kellene érteni. Mivel ez éppolyan ismeretlen, mint az előző, helyettesítjük a fiktív életkeresettel, amelyet a szolgálati évek számának és a zárókeresetnek a szorzatával azonosítunk. Tehát  $k$ -val (capital) jelölve az életkeresetet

$$k = yw. \quad (5)$$

Nyomatékosan megismétlem, hogy számításaimba az életkereset csak mint *arányossági tényező* fog belépni, és így érdektelen, hogy milyen egységekben fejezem ki. Ezért „életkeresetpontokról” fogok beszélni.

#### 5. táblázat

#### Az életkereset-arányok (-pontok) kiszámítása

A decilis sorszama	Szolgálati évek ( $y$ )	Zárókereset ( $w$ )	Életkereset ( $k$ )
1.	13	6 000	78
2.	20	6 400	128
3.	26	7 300	190
4.	31	8 300	257
5.	34	9 400	320
6.	36	10 800	389
7.	38	12 400	471
8.	40	14 400	576
9.	41	19 600	804
$\mu$	31	10 500	357
$\tau$	3,2	3,3	10,3

Továbbá: amikor a sokéves keresetek kamatokkal növelt értékeinek helyére a kamatolatlan zárókereset kerül, akkor hallgatólag a bérnövekedési ráta és a kamatláb egyenlőségét tételezem fel. Az életkereset decilisértékeit az 5. táblázat tartalmazza, a szolgálati évek, illetve a zárókereset decilisértékeit a 2., illetve a 3. táblázatból vettem (az előbbit interpoláció nélkül, mivel a szolgálati évek értelemszerűen egész számok).

Hogy végül a fiktív életkeresetből hogyan lesz fiktív járadék, arra négy különböző elgondolást (négy *fikciót*) mutatok majd be. Ezek fogják írásom fő eredményeit hordozni. Előbb azonban néhány, meglehetősen triviális, közbeeső következtetést vonok le a számítások eddigi eredményeiből.

### Tanulságok menet közben

*Első tanulság.* Az új nyugdíjak egyenlőtlensége 3,1-szeres, az alapjául szolgáló kereseteké 3,3-szoros decilishányadost ad (3. táblázat). Tehát a nyugdíjak megállapításakor a keresetekben fennálló különbségek alig csökkennek. Ez igazolja a nyugdíjak első arcáról (munkajövedelem) a tanulmány elején mondottakat. A nyugdíjak és a zárókeresetek aránya decilisenként is hasonló, a kilenc decilis közül hatban 81 és 86 százalék között van, és csak a két alsónál haladja meg a 90 százalékot. Riasztó aránytalanságot tehát a zárókereset és az új nyugdíj összehasonlítása nem mutatott.

*Második tanulság.* A régi és az új nyugdíjak összevetése egészen más képet mutat. Az új-ak 3,1-es egyenlőtlenségi mutatójával szemben a régi-eké csak 1,9-szeres (4. táblázat); egyharmad része elvész az eredeti egyenlőtlenségnek, mire 12 év eltelik. (Ez a 12 év a régi-ek nyugdíjban töltött idejének átlagos hossza, melyet a régi férfiak és nők életkora alapján becsültem.) Ha képzeletben megfordítjuk az idő futását, a régi arányokat úgy tekinthetjük, mint amit az új-ak 12 év múlva érnének el, ha az elmúlt évek történéseit – inflációtól eltekintve – előre vetítjük. Ha pedig még 12 évvel tovább haladunk, és a decilisnyugdíjaknak az átlagtól való eltéréseit geometriai sor szerint csökkentjük, akkor az új-ak jövőképe a 6. táblázat szerint bontakozik ki (inflációmentesen, az átlagnyugdíj változatlanóságát feltéve).

#### 6. táblázat

#### Látomás az új-ak jövőjéről 2015-ig

A decilis sorszáma	1991	2003	2015
1.	5 500	6 700	7 800
2.	6 000	7 200	7 900
3.	6 200	7 800	8 500
4.	6 800	8 400	8 800
5.	7 700	8 700	8 900
6.	8 700	9 000	9 100
7.	10 700	9 600	9 200
8.	12 800	10 600	9 700
9.	16 900	12 600	10 600
$\tau$	3,1	1,9	1,3

Ha tehát a második tanulságot egy szentenciába akarnám összefoglalni:

**A HALÁL ELŐTT MINDANNYIAN EGYENLŐEK VAGYUNK (LESZÜNK).**

A 6. táblázat adatai 1991. évi forintban értendők. Mivel a nominális nyugdíjakat nem lehetett csökkenteni, ilyen fokú egyenlősítéshez évi 1,5-2 százalékos infláción át vezetett az út. Az utolsó évek magasabb inflációs rátája pedig már nemcsak a még erőteljesebb egyenlősítés ürügyeképpen hasznosítható, hanem az átlagnyugdíj reálértékének csökkentésére is. De ez nem tárgya kutatásomnak.

*Harmadik tanulság.* Vessük most össze az új nyugdíjakat az életkeresetekkel (3. és 5. táblázat)! Itt persze csak az egyenlőtlenségi mérték hasonlítható össze: az életkereset decilishányadosa 10,3-szoros a nyugdíjak 3,1-ével szemben. (A 10,3 valószínűleg felfelé torzító becslés. Az ellenkező irányban torzító becslések 7,5, illetve 6,7-szeres hányadost adtak. A további következtetéseket ezek az értékek sem módosítanák lényegesen.) Meggyőződésem, hogy a nyugdíjak egyenlőtlenségének nem kell még megközelítőleg sem elérnie az életkeresetek egyenlőtlenségét, de nem nagyon különbözhet a keresetek egyenlőtlenségétől. Az új nyugdíjak meg is felelnek e kritériumnak, a RÉGI-ek nem.

A jelenlegi nyugdíjmegállapítási szabályok, amelyek (akárcsak az én életkeresetszámításaim) a szolgálati éveket és az utolsó néhány év keresetét veszik alapul, az életkeresetek nagy és a nyugdíjak kisebb egyenlőtlensége közötti távolságot a sokakat bosszantó kétféle degresszió segítségével hidalják át. Degresszív mind a zárókeresetnek, mind a szolgálati éveknél a beszámítása. De amíg a zárókereset negyvenedik ezer forintja 70 százalékát éri a tizedik ezer forintnak, addig a negyvenedik szolgálati év csak 15 százalékát éri a tizediknek. Tehát az utóbbi degresszió sokkal durvább, mégis az előbbi szokták sérelmezni, az utóbbit szinte észre sem veszik. Ez megerősíti felfogásomat arról, hogy a nyugdíjjal szembeni *elvárások nem a tőkejövedelem-jelleghez, hanem a munkajövedelem-folyam meghosszabbításához kötődnek*. Én más, a degressziós szorzóktól eltérő módszerrel próbálom az életkeresetek nagyobb egyenlőtlenségét a nyugdíjak kisebb egyenlőtlenségévé átalakítani. De ez már átvezet a fikciók világába.

### Négy fikció – egy gondolat kísérlet állomásai

A négy aritmetikai alapművelet közül a jelenlegi nyugdíjmegállapítási rendszer csak a szorzást használja fel a nyugdíjak egyenlőtlenségének redukálásához (szorzók a jövedelmek degresszív beszámításához, szorzók a szolgálati évek hatását kifejezendő). Én ehelyett az összeadást és kivonást használom, mivel meg szeretném mondani, hogy 1000 forint nyugdíjból hány forint az egyenlőtlenséget kreáló járadék (a tőkejövedelem) és hány forint a szociális célú kiegyenlítés. Ezt nevezem a nyugdíj *dekompozíciójának*. Erre a következő (részben már korábban bevezetett) fogalmakat és jelöléseket fogom használni:

$r = \text{járadék}$ : fiktív jövedelem, egyenlőtlensége megegyezik az életkeresetével (rent),

$p = \text{nyugdíj}$ : a tényeknek megfelelően,

$s = \text{támogatás}$ : a nyugdíjnak a járadékhoz hozzáadódó része (subsidy),

$t = \text{elvonás}$ : a járadéknak nyugdíjként ki nem fizetett része (tax).

E változók között definíciószerűen a következő összefüggés áll fenn (nyugdíjasonként, illetve modellünkben decilisenként):

$$p = s + r - t. \quad (6)$$

Négy fikciót dolgozunk ki a fiktív  $s$ ,  $r$  és  $t$  jövedelem-komponensek meghatározására, a fikciók bizonyos értelemben extrémis megoldásokat reprezentálnak. Mind a négy fikcióra érvényes például az a feltevés, hogy egy nyugdíjas (decilis elem) vagy támogatást kap, vagy elvonás terheli (esetleg mindkettő lehet 0), de a kettő együtt nem fordul elő:

$$s_d t_d = 0 \quad \forall d. \quad (7)$$

Azaz a (6) formula az egyes fikciókban/decilisekben vagy

$$p_d = s_d + r_d \quad (6a)$$

vagy

$$p_d = r_d - t_d \quad (6b)$$

alakban fordul csak elő.

A négy fikció a következő:

- I. NÉPNYUGDÍJ-fikció: elvonás egy decilisben sincs, a támogatás minden decilisben azonos összegű.
- II. TÁMOGATÓ fikció: elvonás egy decilisben sincs, az utolsó decilis 0 támogatást kap.
- III. ELVONÓ fikció: támogatás egy decilisben sincs, az első decilist 0 elvonás terheli.
- IV. ROBIN HOOD-fikció: az alsóbb decilisekben támogatás van, a felsőkben elvonás. A támogatások és elvonások összege megegyezik. (0 szaldó.)

A NÉPNYUGDÍJ-fikció kivételével, ahol a járadéknak csupán a decilis hányadosa egyezik meg az életkeresetével, a többieknél a járadékok decilisenként arányosak az életkeresetekkel.

Az előbbire vonatkozik a függelék 3. pontja, az utóbbi állítást a következő formula képviseli:

$$r_d = \sigma \underset{*}{k}_d, \quad \forall d (* = \text{II, III, IV}). \quad (8)$$

ahol  $\sigma$ , egy életkereset-pontnak a járadékforint-értéke. Ez persze fikciónként más és más lesz. (A RÉGI-eknél  $\sigma$  helyett  $\Sigma$  áll majd.)

A  $\sigma$ , értékeket és az egyes fikciók további jellemzőit a függelék 2. pontja foglalja össze.

### I. NÉPNYUGDÍJ-fikció

A NÉPNYUGDÍJ kifejezést (de nem minden attribútumát) az egyik szakszervezeti szövetség társadalombiztosítási programjából vettem át a mindenkinek azonos összegben járó nyugdíjrész jelölésére. Ez az átvétel nem involválja, hogy e program mellett (vagy ellen) állást foglalnék.

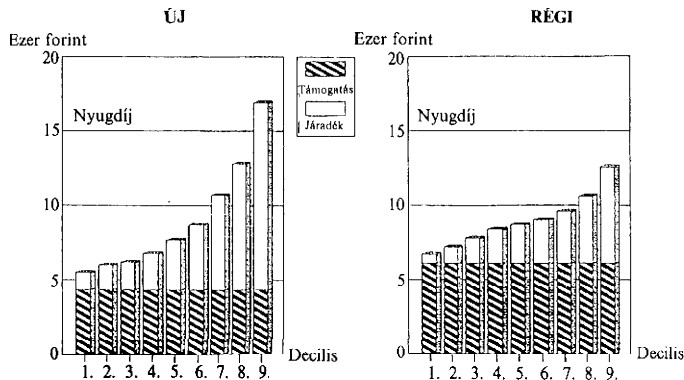
A függelék 3. részében végzett számítás szerint a támogatás minden decilisben egységesen 4300 forint az ÚJ-aknál, és 6100 forint a RÉGI-eknél. Ebből a 3. és 4. táblázat felhasználásával kapjuk a 7. táblázatba foglalt dekompozíciót.

A 7. táblázatból kitűnik, hogy az ÚJ nyugdíjak átlagos 9000 forintja majdnem fele-fele arányban oszlik meg a szociális jellegű támogatás és a biztosítási jellegű járadék között. Az első decilisnek több mint háromnegyed része támogatás, a kilencediknél ez már csak egynegyed rész. Ezek az arányok eléggé kiegyensúlyozott rendszerre vallanak, amelyben az életkeresettel gyűjtött tőke különbségképző hatása és a szociális célú kiegyenlítés jól összeférnek. Ha az 5500 forintos alacsony nyugdíjjal nyugdíjba menő tudná, hogy rövid szolgálati ideje és alacsony zárókeresete miatt őt tulajdonképpen csak 1200 forintnyi járadék illetné meg, és 4300-at ettől függetlenül, kiegészítésül kap, elégedettebb akkor se lenne, de belátóbb talán igen. Ugyanakkor a „magas” 17 000 forint körüli kezdő nyugdíjast sem zavarná, hogy nyugdíjának negyedrésze támogatás. Az új nyugdíjagnál a NÉPNYUGDÍJ akár bevezethető is lenne.

Értékelésem ellenkezőjére vált, ha a RÉGI nyugdíjakat vesszük szemügyre. A támogatás 1800 forinttal (42 százalékkal) megnő, és ezzel az átlagnyugdíjnak kevesebb mint feléről több mint kétharmadára növekszik. A nyugdíj járadéki része az első decilisben még a 10 százalékot sem éri el. (Eszerint lennének a támogatás szintjét el sem érő, negatív járadékot tartalmazó nyugdíjak is.) Még a kilencedik decilisben is a nyugdíjnak közel felét a támogatás tenné ki. Egészében a biztosítási elv háttérbe szorulna, és a nyugdíjrendszer nagyrészt a társadalom által a „szegény” nyugdíjasok javára hozott áldozat képében jelenne meg. A NÉPNYUGDÍJ-nak a RÉGI nyugdíjasokra való kiterjesztése tehát visszatetsző és minden bizonnyal megvalósíthatatlan lenne.

Az I. NÉPNYUGDÍJ-fikció számításai és diagramja

ÚJ ( $\sigma_1 = 13,20$ )					RÉGI ( $\Sigma_1 = 8,10$ )			
A decilis sorszám	Támogatás	Járadék	Nyugdíj	Arány	Támogatás	Járadék	Nyugdíj	Arány
(d)	(s)	(r)	(p)	(s:r)	(S)	(R)	(P)	(S:R)
1.	4 300	1 200	5 500	78:22	6 100	600	6 700	91:9
2.	4 300	1 700	6 000	72:28	6 100	1 100	7 200	85:15
3.	4 300	1 900	6 200	69:31	6 100	1 700	7 800	78:22
4.	4 300	2 500	6 800	63:37	6 100	2 300	8 400	73:27
5.	4 300	3 400	7 700	56:44	6 100	2 600	8 700	70:30
6.	4 300	4 400	8 700	49:51	6 100	2 900	9 000	68:32
7.	4 300	6 400	10 700	40:60	6 100	3 500	9 600	64:36
8.	4 300	8 500	12 800	34:66	6 100	4 500	10 600	58:42
9.	4 300	12 600	16 900	25:75	6 100	6 500	12 600	48:52
$\mu$	4 300	4 700	9 000	48:52	6 100	2 900	9 000	68:32
$\tau$	1	10,3	3,1	—	1	10,3	1,9	—



## II. TÁMOGATÓ fikció

A NÉPNYUGDÍJ dekompozíciójában a támogatásnak még az ÚJ-aknál is meglehetősen magas aránya annak a fikciónak a következménye, hogy mindenki (kis- és nagynyugdíjas egyaránt) ugyanolyan összegű támogatást kap. Ha ezt a fikciót elvetjük és a kicsiknek nagyobb a nagyoknak kisebb (a kilencedik decilisnek már 0) támogatást tételezünk fel, és a járadékot decilisenként az életkeresettel arányosnak vesszük [lásd (8)], akkor a TÁMOGATÓ fikcióhoz jutunk. A megfelelő dekompozíciót a 8. táblázat tartalmazza.

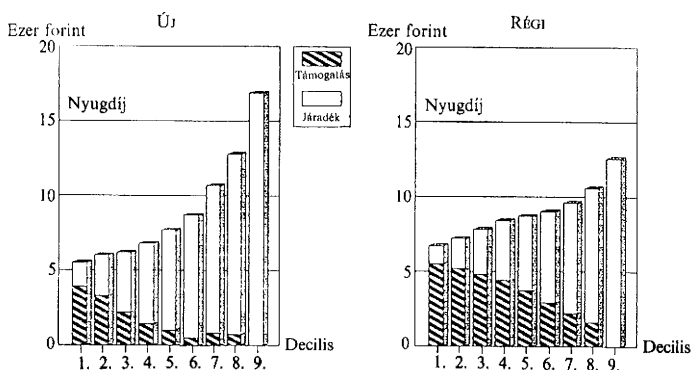
Most már az ÚJ nyugdíjakkal az átlagos támogatástartalom 1500 forintra (17 százalék) csökkent, tehát ez a fikció alapján biztosítási elvű, de szociálisan megfelelően korrigált (hiszen az első decilisben a támogatás 3900 forint) nyugdíjrendszer képét mutatja. Az életkereset pontértéke meglehetősen felértékelődött: a NÉPNYUGDÍJ 13,20 járadék forintjával szemben most 21 forint járadékot ér (160 százalék). Ha még egy forinttal 22 forintra emelnők az életkeresetpont értékét, akkor az átlagon felüli ÚJ nyugdíjakat teljesen támogatás mentessé lehetne tenni. Támogatásban csak az átlagon aluliak részesülhetnek.

Ami a RÉGI-eket illeti, a kép még mindig elég visszataszító. Igaz, hogy a támogatás a NÉPNYUGDÍJ átlagos 68 százalékával szemben már csak 38 százalék, az életkereset-

8. táblázat

## II. TÁMOGATÓ fikció számításai és diagramja

ÚJ ( $\sigma_{II} = 21, 20$ )					RÉGI ( $\Sigma_{II} = 15, 70$ )			
A decilis sorszáma ( <i>d</i> )	Támogatás ( <i>s</i> )	Járadék ( <i>r</i> )	Nyugdíj ( <i>p</i> )	Arány ( <i>s</i> : <i>r</i> )	Támogatás ( <i>S</i> )	Járadék ( <i>R</i> )	Nyugdíj ( <i>P</i> )	Arány ( <i>S</i> : <i>R</i> )
1.	3 900	1 600	5 500	71 : 29	5 500	1 200	6 700	82 : 18
2.	3 300	2 700	6 000	55 : 45	5 200	2 000	7 200	72 : 28
3.	2 200	4 000	6 200	35 : 65	4 800	3 000	7 800	62 : 38
4.	1 400	5 400	6 800	21 : 79	4 400	4 000	8 400	52 : 48
5.	1 000	6 700	7 700	13 : 87	3 700	5 000	8 700	43 : 57
6.	500	8 200	8 700	6 : 94	2 900	6 100	9 000	32 : 68
7.	800	9 900	10 700	7 : 93	2 200	7 400	9 600	23 : 77
8.	700	12 100	12 800	5 : 95	1 600	9 000	10 600	15 : 85
9.	0	16 900	16 900	0 : 100	0	12 600	12 600	0 : 100
$\mu$	1 500	7 500	9 000	17 : 83	3 400	5 600	9 000	38 : 62
$\tau$	0	10,3	3,1	–	0	10,3	1,9	–



pont járadék értéke 8,10 forintról 15,70 forintra növekedett, de ez még mindig elég alacsony. Az első decilisben a támogatás aránya még mindig 82 százalék, és a magasabb decilisek felé haladva csak lassan csökken. Ezt a fikciót megvalósíthatónak, de nem teljesen kielégítőnek tartom a RÉGI nyugdíjasokra alkalmazva.

## III. ELVONÓ fikció

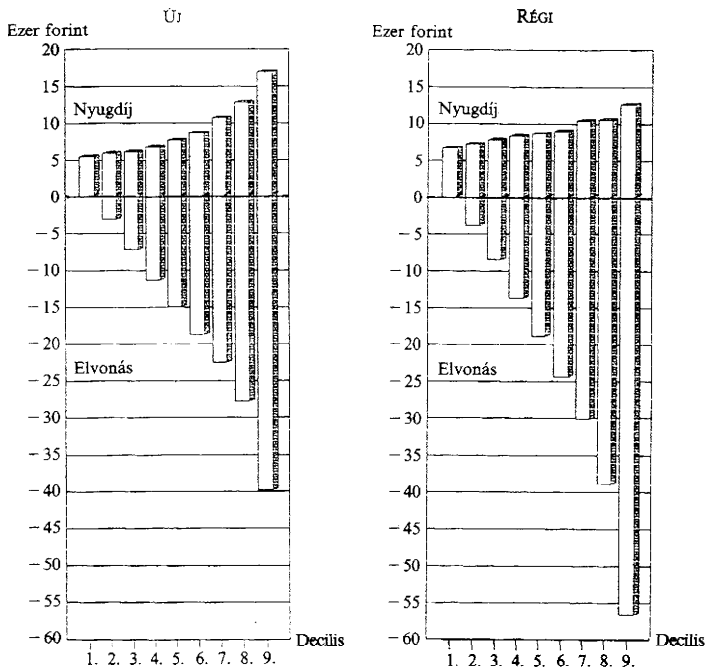
Természetesen a járadékok egyenlőtlenségét nemcsak a kicsik támogatásával, hanem a nagytól való elvonással is ellensúlyozni lehet. Erre az elvre támaszkodik az ELVONÓ fikció, amikor is támogatást nem kap senki, és az első deciliselemtől nem is vonnak el jövedelmet. Ennek a fikciónak a számításait a 9. táblázat tartalmazza. (Figyelem: az elvonás kulcsa a járadék százalékában van kifejezve, a támogatásé a nyugdíj százalékában volt.)

A fikció abszurd viszonyokat tükröz, kár reá sok szót vesztegetni. Az ÚJ nyugdíjknál a járadéknak átlagban kb. kétharmad részét kell elvonni és egyharmada marad nyugdíjnak. A 2. és 3. decilis között a marginális elvonási ráta 95 százalék: 4400 forint járadéktöbbletből 200 forint nyugdíjtöbblet keletkezik. A példákat sokáig lehetne sorolni, és ezúttal a RÉGI már csak kevéssel tudja meghaladni az ÚJ-ak abszurdítását.



A III. ELVONÓ fikció számításai és diagramja

ÚJ ( $\sigma_{III} = 70,50$ )					RÉGI ( $\Sigma_{III} = 85,90$ )			
A decilis sorszáma (d)	Járadék (r)	Elvonás (t)	Nyugdíj (p)	Elvonás kulcsa (%) (t/r)	Járadék (R)	Elvonás (T)	Nyugdíj (P)	Elvonás kulcsa % (T/R)
1.	5 500	0	5 500	0	6 700	0	6 700	0
2.	9 000	3 000	6 000	33	11 000	3 800	7 200	35
3.	13 400	7 200	6 200	54	16 300	8 500	7 800	52
4.	18 100	11 300	6 800	62	22 100	13 700	8 400	62
5.	22 600	14 900	7 700	66	27 500	18 800	8 700	68
6.	27 400	18 700	8 700	68	33 400	24 400	9 000	73
7.	33 200	22 500	10 700	68	40 500	30 900	9 600	76
8.	40 600	27 800	12 800	68	49 500	38 900	10 600	79
9.	56 700	39 800	16 900	70	69 100	56 500	12 600	82
$\mu$	25 200	16 200	9 000	64	30 700	21 700	9 000	71
$\tau$	10,3	$\infty$	3,1	–	10,3	$\infty$	1,9	–



Talán még annak az átlagon felüli (10 600 forint; 8. decilis) nyugdíjasnak az örömet kellene érzékeltetni, aki megtudja, hogy neki járadékként közel 50 000 forint járna, de ebből közel 40 ezret „elvontak”. Még a diagramot is fele léptékűre kellett venni, hogy le ne lógjon a papírról.

Inkább azért kell mentegetőznöm, hogy ezt a nonszenszt meghagytam a lehetséges fikciók között, holott ki is hagyhattam volna. Három, nem egyforma súlyú érvet sorolok fel.

a) Az ELVONÓ fikció beleillik abba a logikába, amelyik a nyugdíjak elképzeltető

(szélsőséges) dekompozícióit szerkeszti meg. Ha úgy tetszik, a „teljesség kedvéért” mutattam be ezt is.

b) A III. (ELVONÓ) átmenetet képez a II. (TÁMOGATÓ) és a IV. (ROBIN HOOD) között. Pontosabban a ROBIN HOOD, mint rövidesen látni fogjuk, kombinálja az előző kettőt, és ezzel mind között a legjobb eredményt éri el.

Az eddigi két érv formális volt, és tanulmányom logikai szerkezetére hivatkozott.

A következő érv viszont szociálpolitikai töltetű.

c) Tegyük fel, hogy egy „fiktív” érdekvédelmi szerv a következő két – számszerűen nem specifikált – követelést terjeszti elő:

– A legalacsonyabb nyugdíjakat fel kell emelni.

– A nyugdíjak arányait közelíteni kell az életkereset arányokhoz.

Próbáljuk ezt a javaslatot – kellő szerénységgel – számszerűsíteni. Az első decilis nyugdíját emeljük meg 15 százalékkal, 6700 forintról 7700 forintra. Ezzel  $\Sigma_{III}$  kereken 100 forintra, az átlagjáraadék 35 700 forintra nő. A 26 700 forint különbség 1/3-át az életkereset arányok megközelítésére felhasználva (2/3-át elvonva) 8900 forinttal nő az átlagnyugdíj:  $9000 + 8900 = 17\,900$  forintra. Azaz: a nyugdíjakra kifizetett összeg ilyen kismértékű módosítások hatására is megduplázódna. Ennek persze mindenki, akinek van szociális érzéke, örülne, különösen a 9. decilisben lévő nyugdíjas, akinek 12 600 forintról egyből 35 200 forintra emelkedne a nyugdíja. Az ELVONÓ fikció talán arra is jó, hogy az efféle vágyálmokat egyszerű, bár csak közelítő módon mérlegre lehessen tenni.

#### IV. ROBIN HOOD-fikció

A meghökkentő nevet *Joanna Gomulka* ihlette, aki a korábbi Pietra-hányadost keresztelte át Robin Hood-index névre. (*Atkinson–Micklewright* [1992] 117. o.) A különbség az, hogy ők (Pietra, Gomulka) addig fosztogatnak-osztogatnak, amíg minden jövedelem egyenlő nem lesz, az én ROBIN-om csak addig, amíg a járadékok egyenlőtlensége a tényleges nyugdíjak egyenlőtlenségére nem csökken. A mértéket pedig az szabja meg, hogy az elvonások összegének meg kell egyeznie a támogatások összegével. (Azaz ROBIN egyenlege nulla.) Ezt a dekompozíciót a 10. táblázat írja le.

Ez a számítás megmutatja, hogy a célt viszonylag kisösszegű támogatás-elvonási keretben is meg lehet oldani. Az új nyugdíjak képe hasonlít a jónak minősített II. TÁMOGATÓ fikcióhoz, de az utóbbinak kedvező vonásai még felerősödtek. 1500 Ft-ról 900 forintra csökkent az átlagos támogatás (10 százalék). Az elvonások átlaga is persze ennyi, de a 9. decilis elvonási kulcsa sem haladja meg a 17 százalékot (marginálisan 29 százalékot). A 6. decilis kilóg a sorból, az elvonást 8 százalékra kellene csökkenteni.

Feltűnőbb a változás a RÉGI nyugdíjak esetében. Ezt előre vetíti, hogy az I–II. fikció 8,10, illetve 15,70 forintos  $\Sigma$  értékével szemben, az most az új-akéval megegyező 25,20 forintra emelkedett. (A pontos megegyezés véletlen, a közelítő megegyezés törvényszerű.) A támogatás mindössze 18 százalékát teszi ki az átlagos nyugdíjnak, ezzel a RÉGI nyugdíjakról is elmondhatjuk, hogy túlnyomórészt biztosítási jogon, tőkejövedelemként jelennek meg. A 9. decilis járadékának 38 százalékos (marginálisan 66 százalékos) elvonási kulcsa ugyan még mindig magas (nem egyeztethető össze a személyi jövedelmek adókulcsaival), de a RÉGI nyugdíjak annyira eltorzultak már, hogy az átlagnál magasabb (rég) nyugdíjasok a keresőknél sokkal nagyobb részt viselnek a közterhekből. (Lásd a 12. táblázatot is.)

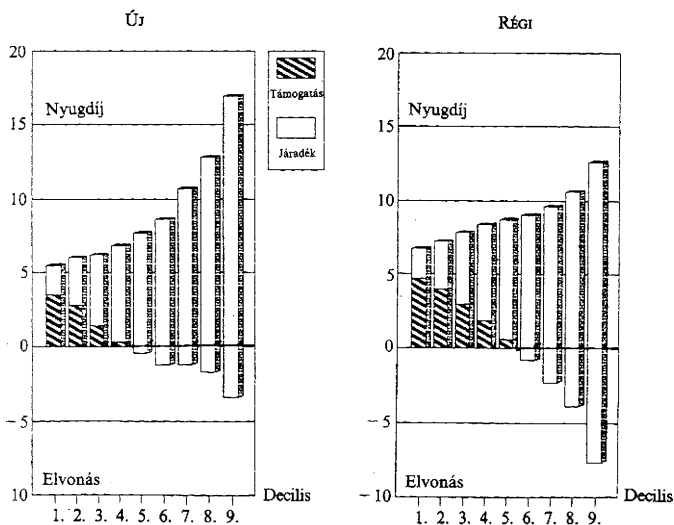
## A IV. ROBIN HOOD-fikció számításai és diagramja

ÚJ ( $\sigma_{IV} = 25,20$ )

A decilis sorszáma (d)	Támogatás (s)	Járadék (r)	Elvonás (t)	Nyugdij (p)	A támogatás aránya	Az elvonás kulcsa
1.	3500	2 000	–	5 500	64 : 36	–
2.	2800	3 200	–	6 000	47 : 53	–
3.	1400	4 800	–	6 200	23 : 77	–
4.	300	6 500	–	6 800	4 : 96	–
5.	–	8 100	400	7 700	–	5
6.	–	9 800	1200	8 700	–	12
7.	–	11 900	1200	10 700	–	10
8.	–	14 500	1700	12 800	–	12
9.	–	20 300	3400	16 900	–	17
$\mu$	900	9 000	900	9 000	10 : 90	10
$\tau$	1,0	10,3	1,0	3,1		

RÉGI ( $\Sigma_{IV} = 25,20$ )

A decilis sor száma (d)	Támogatás (S)	Járadék (R)	Elvonás (T)	Nyugdij (P)	A támogatás aránya	Az elvonás kulcsa
1.	4700	2 000	–	6 700	70 : 30	–
2.	4000	3 200	–	7 200	56 : 44	–
3.	3000	4 800	–	7 800	38 : 62	–
4.	1900	6 500	–	8 400	23 : 77	–
5.	600	8 100	–	8 700	7 : 93	–
6.	–	9 800	800	9 000	–	8
7.	–	11 900	2300	9 600	–	19
8.	–	14 500	3900	10 600	–	27
9.	–	20 300	7700	12 600	–	38
$\mu$	1600	9 000	1600	9 000	18 : 82	18
$\tau$	1,6	10,3	1,6	1,9		



## A fikciók összefoglaló értékelése

Egy gondolat kísérletet hajtottam végre, amelynek célja az volt, hogy a tényleges nyugdíjakat különböző módokon felbontsuk arra a részre, ami járadékként (tőkejövedelemként) tekinthető, és az ettől való eltérésre, ami mint támogatás vagy elvonás az előbbi rész egyenlőtlenségét tompította. Erre a célra négy fikció szolgált, amelyek összehasonlító értékelését a következő szempontok szerint kívánom elvégezni:

– jobbnak tartom azt a fikciót, amelyik erősebben tükrözi a nyugdíjnak a tőkejövedelem arcát, tehát ahol a *járadék és a nyugdíj viszonylag közel van egymáshoz*. Rossznak tekintem, ha túl nagy a támogatások vagy az elvonások részaránya;

– jobbnak tekintem, ha a *szélsőségek*, tehát az első és a kilencedik decilis *dekompozíciója* minél kevésbé különbözik egymástól és az átlagtól. Rossz, ha a széleken túl nagy támogatások, ill. elvonások jelennek meg.

– javára írom egy fikciónak, ha az ÚJ és a RÉGI *nyugdíjak dekompozíciója hasonló*. Mivel általában könnyebb a járadékokat az ÚJ-ak 3,1-es hányadosára redukálni, mint a RÉGI nyugdíjak 1,9-es hányadosára, ez a kritérium azt kívánja, hogy az előző két követelmény a RÉGI-ekre is közel úgy érvényesüljön, mint az ÚJ-akra.

Az összehasonlítást megkönnyíti a 11. táblázat. Az egyes fikcióknak már elemzett tulajdonságait röviden összefoglalva, közöttük a következő minőségi sorrend alakult ki:

1.: IV. (ROBIN HOOD), 2.: II. (TÁMOGATÓ), 3.: I. (NÉPNYUGDÍJ), 4.: III. (ELVONÓ).

Ezért, amikor a továbbiakban néhány olyan gondolatot próbálok kifejteni, amelyek egy elkövetkező nyugdíjbiztosítási reform keretében megfontolandók, első sorban a győztes ROBIN HOOD-ból levonható tanulságokra támaszkodom. E tanulságok egy része értelemszerűen áll a TÁMOGATÓ fikcióra is, de ez utóbbi csak azok szemében lehet kedvesebb ROBIN-nál, akik az elvonástól (például a járadékok megadóztatásától) eleve viszolyognak. A NÉPNYUGDÍJ-fikció önmagában aligha alkalmazható, de kombinálását az előző kettővel – amit nem vizsgáltam – nem kell kizárni. Ami az ELVONÓ gondolatból használható, az beépült a ROBIN HOOD-ba.

11. táblázat

## A négy fikció egybevetése

Fikció	ÚJ				RÉGI				
	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.	
Az életkereset pont járadékforint értéke	13,20	21,00	70,50	25,20	8,10	15,70	85,90	25,20	
Támogatás a nyugdíj százalékában	kicsik	78	71	–	64	91	82	–	70
	átlag	48	17	–	10	68	38	–	18
	nagyok	25	0	–	0	48	0	–	0
Elvonás kulcsa a járadék százalékában	kicsik	–	–	0	0	–	–	0	0
	átlag	–	–	–64	–10	–	–	–71	–18
	nagyok	–	–	–70	–17	–	–	–82	–38
Járadék a nyugdíj százalékában	kicsik	22	29	100	36	9	18	100	30
	átlag	52	83	280	100	32	62	341	100
	nagyok	75	100	336	120	52	100	548	161

Megjegyzés: kicsik = 1. decilis, nagyok = 9. decilis.

### A nyugdíj mint a járadék függvénye

Mostantól tehát a ROBIN HOOD fikcióra korlátozzuk figyelmünket. Ez a fikció (ugyanúgy, mint a többi) függvénykapcsolatot hozott létre a nyugdíjak és a járadékok decilisértékei között. Pontosabban két függvénykapcsolatot: egy ÚJ-at és egy RÉGI-t. Az összetartozó értékeket (az  $r$ , illetve  $R$  argumentum és a  $p$ , illetve a  $P$  függvényértékeket) a 10. táblázat tartalmazza. Most nem teszünk mást, mint elképzeljük, hogy ilyen függvénykapcsolat kiterjeszhető a deciliselemekről az egész populációra, mintha az adatok minden egyes személyről külön is rendelkezésre állnának. Ily módon definiáltuk a

$$p = p(r), \quad (9a)$$

$$P = P(R) \quad (9b)$$

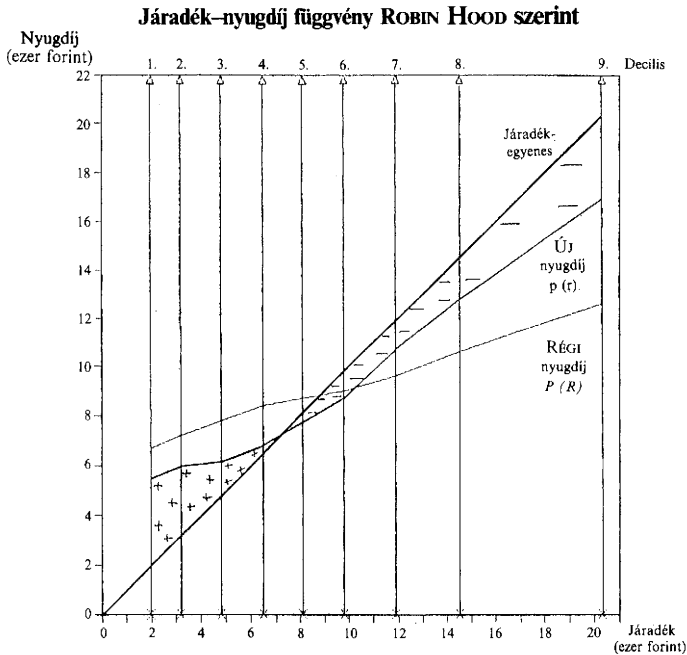
ÚJ, illetve RÉGI járadék-nyugdíj függvényeket. Az 1. ábra úgy mutatja meg a két függvényt, hogy a decilisértékeket törtvonallal összekötöttük. (Jobb eljárás lett volna az adatokhoz, akár a decilisekre, akár a populációra vonatkozókhöz, egy görbét illeszteni. Erre még sor kerülhet.)

Végül ilyen függvénykapcsolatot nemcsak ábrázolhatunk (a tényadatok alapján), hanem konstruálhatunk is, amikor nyugdíjreformot tervezünk. Az 1. ábrán 45 fokos szög alatt átfutó egyenest ( $p = r$ ) járadékegyenesnek nevezhetjük. A nyugdíjfüggvény és a járadékegyenes vertikális eltérése a támogatás (ha a nyugdíjfüggvény felette fut a járadékegyenesnek), illetve az elvonás (az ellenkező esetben). De itt egyszerűbb lesz az

$$s(r) = p(r) - r \quad (10a)$$

$$S(R) = P(R) - R \quad (10b)$$

1. ábra



támogatásfüggvényekkel dolgoznunk [vö. (6a)], és ezt úgy fogjuk fel, hogy ezek negatív értékei reprezentálják az elvonásokat. [Ezzel a  $t$  változó kiesik, (6b) és (7) értelmét veszti.] Az új támogatás függvény értékeit az ábrán a járadékegyenes és az új nyugdíj görbéje közötti vertikális távolságok (lásd a plusz, illetve a mínusz jelekkel pöttyözött területet) ábrázolják. A következőkben feltételezzük, hogy az  $s(r)$ , illetve  $S(R)$  függvények a szükséges mértékben folytonosak és differenciálhatóak.

A járadék–nyugdíj függvényeknek axiómaszerűen rendelkezniük kell a következő két tulajdonsággal.

**Monotonitás.** A nyugdíjfüggvény monoton nem csökkenő, a támogatásfüggvény monoton nem növekvő.  $p'(r) \geq 0$ ,  $s'(r) \leq 0$ . Azaz nagyobb járadékhoz nagyobb nyugdíj és kisebb támogatás (nagyobb elvonás) vagy ugyanakkora tartozik. Egyszerű számolással:

$$0 \leq p'(r) \leq 1. \quad (11)$$

**Degresszivitás.** A támogatás kulcsa (a támogatás aránya a járadékhoz) monoton nem növekvő:

$$\frac{d}{dr} \frac{s(r)}{r} \leq 0, \quad (12)$$

azaz nagyobb járadékhoz kisebb százalékos arányú támogatás (nagyobb arányú elvonás) tartozik. (10a) és (12)-ből

$$\frac{r}{p} \frac{dp}{dr} \leq 1, \quad (13)$$

azaz a nyugdíj járadékelaszticitásának kisebbnek kell lennie egynél.

**Megjegyzés:** A degresszivitási posztulátumot lehet szigorítani arra, hogy ne csak az átlagos támogatási kulcsok, hanem a *marginális kulcsok* is monoton csökkenjenek. Ezt a követelményt azonban a tényleges nyugdíjfüggvények már nem elégítik ki, de új függvény szerkesztésénél célszerű lenne alkalmazkodni hozzá. (Bővebben a kérdésről lásd *Musgrave–Thin* [1948].)

A  $p(r)$  nyugdíjfüggvényt és a hozzátartozó támogatásfüggvényt ROBIN HOOD-típusúnak nevezzük, ha monoton és degresszív, továbbá

$$\int_0^{\infty} n(r) s(r) dr = 0, \quad (15)$$

ahol az  $n(r)$  súlyfüggvény az  $r$  járadékban részesülő új nyugdíjasok száma.

Ez utóbbi feltétel pusztán újrafogalmazása annak a fikciónak, hogy az átlagjáradék egyenlő az átlagnyugdíjjal. (Lásd a függelék 2. részét.)

A ROBIN HOOD típusú függvények osztályából ki lehet majd olyan függvényeket és paraméteregyüttest választani, amire kielégítő nyugdíjrendszert lehet alapozni. Ezt az állítást nem tudom bizonyítani, egy ilyen függvény megszerkesztéséhez még sok részletszámítást kell majd elvégezni.

Végül azok kedvéért, akik a jövedelemadó-rendszerekben járatosabbak, a nyugdíj- és az adórendszer analógiájának felismerését könnyítendő, álljon itt egy kis fordítási segédlet:

járadék: adózatlan (bruttó) jövedelem,  
 nyugdíj: adózott (nettó) jövedelem,  
 támogatás: negatív jövedelemadó,  
 elvonás: jövedelemadó,

degresszivitás: progresszív (átlagos) adókulcs, támogatásfüggvény: adófüggvény (ellenkező előjellel).

Ily módon összevethetjük a ROBIN HOOD (RH) szerinti nettó/bruttó jövedelemarányt az 1991. évben érvényben volt adószabályok (KUPA MIHÁLY:KM) szerinti arányokkal. (Úgy, hogy a kedvezmények közül csak az „alkalmazottit” vettük figyelembe.) A 12. táblázatban összehasonlításra csak az 5. és magasabb decilisek alkalmasak, az alsóknál ROBIN HOOD-nál támogatás, KUPA MIHÁLY-nál adómentesség van. Látható, hogy az adózatlan és adózott jövedelmek között RH ÚJ és KM arányai alig (szinte csak hibahatáron belül) különböznek, míg tetemes a különbség KM és RH RÉGI között. Az előbbi kettő összebékíthető, az utóbbi kettő nem.

RH RÉGI és KM összevetéséből kitűnik az is, mennyivel súlyosabb a nyugdíjasok adóteherviselése, mint az aktívaké. Az átlagnál (9000 forintnál) nagyobb nyugdíjjal rendelkező 617 ezer embert kétszer akkora adó terheli (a fiktív, bruttó járadékkeresete után) titokban, mint amennyit ugyanakkora jövedelem után adózik az aktív kereső nyíltan (12. táblázat). És akkor ez utóbbi a jogaira büszke adófizető polgár, az „eltartó”; az előbbi pedig a legfeljebb sajnálatra méltó „eltartott”.

12. táblázat

**ROBIN HOOD kontra KUPA MIHÁLY, avagy az aktív keresők és a nyugdíjasok adókulcsa**

A decilis sorszáma	Adózatlan jövedelem	Adózott jövedelem			100 forint adózatlan jövedelemből mennyi lesz adózás után?		
		RH ÚJ	RH RÉGI	KM	RH ÚJ	RH RÉGI	KM
1.	2 000	5 500	6 700	2 000	275	325	100
2.	3 200	6 000	7 200	3 200	187	225	100
3.	4 800	6 200	7 800	4 800	129	162	100
4.	6 500	6 800	8 400	6 500	105	129	100
5.	8 100	7 700	8 700	7 900	95	107	98
6.	9 800	8 700	9 000	9 300	89	92	95
7.	11 900	10 700	9 600	10 800	90	81	91
8.	14 500	12 800	10 600	12 600	88	73	87
9.	20 300	16 900	12 600	16 500	83	62	81

A decilis sorszáma	Aktív keresők adókulcsa (százalék)	Régi nyugdíjasok adókulcsa (százalék)
6.	5	8
7.	9	19
8.	13	27
9.	19	38
Átlag	11,5	23

**Tétova szempontok egy nyugdíjreformhoz**

Ennek a tanulmánynak eredeti célja az volt – és mindvégig az is maradt –, hogy a ténylegesen működő nyugdíjrendszert új szempontok szerint és új módszerrel elemezze, és nem az, hogy a gyakorlati tennivalókra vonatkozó, normatív javaslatokat tegyen. De miután – remélem – sikeresen ellenálltam annak a kísértésnek, hogy nyugdíjrendszerünket szatírának dolgozzam fel, be kellett látnom, hogy viszont „*difficile est propositionem non scribere*”.

Erkölcsei felelősségemet enyhítendő nevezem javaslataimat tétova szempontoknak. Tétovaságom forrásai: a hibás és hiányos kiinduló adatok, a módszer kiforratlansága, az elemzés számos figyelmen kívül hagyott szempontja (a nyugdíjasok nem



és életkor szerinti megoszlása, a rokkantnyugdíjasok ügye, a nemzetközi összehasonlítás teljes hiánya), a demográfiai és pénzügyi előrejelzések negligálása. Ebből adódik nulladik számú javaslatom: az elemzést – ha megérdemli – folytatni kell, jobb adatokkal, jobb módszerrel és további szempontok szerint.

Mégis – ahelyett, hogy javaslataimat a „talán jó lenne”, „meg kellene próbálni” stílusban fogalmaznám meg –, egyszerűen azt mondom „ezt vagy azt kell csinálni”. Remélem, hogy az imperatívuszt az olvasó amúgy is leszámítolja.

Mint ahogy dolgozatom egésze, javaslataim sem terjednek ki a társadalombiztosítási nyugdíjrendszer olyan határvidékeire, mint:

- az állampolgári jogon járó nyugdíj,
- a vállalati nyugdíjpénztáraktól kapható kiegészítés,
- az üzleti alapon önkéntesen vállalt kiegészítő nyugdíjbiztosítás.

Azaz megmaradunk a munkavállalók egyetemesen kötelező, járulékfizetéssel fedezett nyugdíjbiztosítása keretében.

Az első négy szabály a reform évében és azt követően megállapítandó új nyugdíjakra vonatkozik.

1. A nyugdíjreform bevezetése után megállapított új nyugdíjak *három additív komponensből* állnak:

- járadék,
- támogatás,
- elvonás.

2. A járadékkomponenst tőkejövedelemnek kell tekinteni. Megállapításának alapjául néhány évtized múlva szolgálhat majd a járulékfizetés egyénenként nyilvántartott felhalmozott összege, bár kétlem, hogy érdemes lesz-e ilyen bonyolulttá tenni a rendszert. Rövidebb távon a járadékkomponenst az életkereset, illetőleg az ezt helyettesítő „szolgálati évek szorozva a zárókeresettel” alapján kell számítani. Minden szolgálati évnek és minden forintnyi zárókeresetnek egyenértékűnek kell lennie (bár a különböző évek keresetéből összeálló zárókereset évi részei felkamatozandók), tehát *degresszivitás az életkeresetpontok számításánál nem alkalmazandó*.

Megjegyzés: Egy másik változat lenne, ha az életkeresetből a járadékot a *nyugdíjazáskor várható élettartam* függvényében számítanánk (erős degresszivitással). Ez megoldaná a rugalmas nyugdíjkorhatár problémáját is. Ez a javaslatom semmiféle számítással nincs alátámasztva.

3. Az életkeresetből a járadékot a dolgozatunkban  $\sigma$ -val jelölt (életkeresetpont járadékforint-értéke) szorzóval kapjuk meg. Ezt a szorzót a bevezetés évében a szerint kell megállapítani, hogy az új nyugdíjak átlagszínvonalát milyen magasra akarjuk beállítani. [Mivelhogy ROBIN HOODnál a járadék és a nyugdíj *átlaga* megegyezik a (15) miatt.] Ha viszont a  $\sigma$ -t egyszer megállapították, sokáig nem kell hozzányújni, hiszen az inflatorikus hatás az életkeresetekben amúgy is érvényesül, ha a korábbi kereseteket legalább a kereseti indexszel felszorozzák. Mindemellett néhány év múlva  $\sigma$  értéke a jövőben megállapítandó nyugdíjak magasabb (vagy alacsonyabb) szintje érdekében módosítható.

4. Végül ki kell választani az új nyugdíjakra vonatkozó ROBIN HOOD típusú  $p(r)$  *nyugdíjfüggvényt* az előző fejezetben adott szabályok szerint. A függvény típusának és paramétereinek meghatározásakor arra kell törekedni, hogy a függvénygörbe alakja hasonlítson az *1. ábrán* látható (tényleges) új görbe alakjához – azért, hogy ne érje számottevő veszteség azokat, akik a régi helyett az új szabályok szerint mennek nyugdíjba. (Esetleg egy ideig az előnyösebb választható.) A paraméterek behangolásának másik kritériuma, hogy a *nyugdíjak egyenlőtlensége* – akármilyen indexszel mérjük is – *ne nagyon térjen el a keresetek (munkajövedelmek) egyenlőtlenségétől*.

Az új nyugdíjassal közölni kell:

- a beszámított szolgálati évek számát,
- a zárókereset beszámított értékét a kamattal való megnövelés módjával együtt,
- az e kettőből kiadódó életkeresetpontot,

- a pont forintértéket és szorzatukat, a járadékot,
- a járadékból a nyugdíjfüggvény szerint adódó nyugdíjösszeget,
- a kettő különbségét: a támogatást vagy elvonást,
- a következő évekre vonatkozó indexálási szabályokat.

(A várható élettartam figyelembevétele esetén annak részleteivel bővül a lista.)

Az új nyugdíjak megállapításának szabályai után most azok a javaslatok következnek, hogy mi történjék a reform során a *korábban megállapított nyugdíjakkal* és hogy *hogyan indexálódjanak* a reformot követő években a nyugdíjak, függetlenül attól, hogy a reform előtt vagy után (a régi vagy az új szabályok szerint) állapították-e meg azokat.

5. A reform során a korábban megállapított nyugdíjakat változatlanul kell hagyni. Meg kell állapítani egy ROBIN HOOD típusú  $P(R)$  függvényt. A függvényalak és paraméterei lehetnek ugyanazok mint az újaknál alkalmazott  $p(r)$  függvényé, de a paramétereik el is térhetnek a járadékok egyenlőtlenségének behangolása érdekében. E függvény  $H(P)$  *inverz függvénye* segítségével meg kell állapítani minden egyes  $P$  nyugdíjhoz tartozó

$$R = H(P) \quad (17)$$

járadékot. Minden régi nyugdíjassal közölni kell,

- a (változatlan) nyugdíját,
- a kiszámított (fiktív) járadékát,
- a kettő különbségét, a támogatást vagy elvonást,
- a jövőbeli indexálás módszerét.

Ezzel az új és régi nyugdíjak *egységes jövőbeli kezelésének* alapját megteremtettük: mindenki tudja, hogy nyugdíja milyen komponensekből tevődik össze és hogy ezek hogyan változnak majd az időben.

6. A reformot követő években a *nyugdíjak egyes komponenseit egységesen kell indexálni*, azaz függetlenül a megállapítás időpontjától és a nyugdíj nagyságától. Éspedig:

- a járadékokat az átlagkeresetek indexével lineárisan (alsó-felső korlátozás kizárásával),
- a támogatásokat a létminimum árindexével lineárisan (alsó-felső korlátozás megengedhető) kell emelni,
- az elvonásokat kulcsszerűen változatlanul kell hagyni, a kulcsokat a szja-kulcsokkal párhuzamosan lehet változtatni, hogy a nyugdíjasok közteherviselése együtt nőjön vagy csökkenjen az aktívakéval. (Ezzel nem azt javasolom, hogy a nyugdíjak elvonási kulcsainak meg kell egyezniük az adókulcsokkal.)
- az indexálással megváltozik a következő évi új nyugdíjasok  $p(r)$  függvénye. Ennek részleteire nem térek ki.
- a nyugdíjak indexálásának mértékét nem szabad az évi állami költségvetéstől függővé tenni.

Az 1–6. pontban foglalt javaslatok számos helyen módosíthatók, egyszerűsíthetők vagy bonyolultabbá tehetők, anélkül hogy az alapgondolat, a nyugdíjaknak egységes elvek szerinti dekomponálása veszendőbe menne. Végül pedig az elemzés tanulságait akkor is fel lehet használni, ha javaslataim közül semmi sem valósul meg.

Szándékosan mellőztem a nyugdíjreform szervezeti kérdéseit (ki mit dönt el?), hiszen előbb arról kell még vitatkoznunk: mi történjék, milyenné akarjuk a rendszert reformálni.

**Függelék**

**1. Decilisérték meghatározása csoportos adatokból  
lineáris interpolációval**

$b$  = a decilis elem sorszáma a populációban,  
 $h$  = annak a jövedelmi csoportnak a sorszáma, amelyikbe a deciliselem kerül,  
 $g$  = a deciliselem (meghatározandó) jövedelme,  
 $f_h$  = a  $h$ -adik csoport alsó jövedelmi határa,  
 $m_h$  = a  $h$ -adik csoport átlagjövedelme,  
 $n_h$  = a  $h$ -adik csoport létszáma,  
 $b_h$  = a  $b$  többlete az első  $h-1$  csoport együttes létszáma fölött:

$$b_h = b - \sum_{j=1}^{h-1} n_j.$$

a) Interpoláció a jövedelmi csoporthatárok alapján

$$g = f_h + (f_{h+1} - f_h) \frac{b_h}{n_h}.$$

b) Interpoláció a csoportok átlagjövedelme alapján

$$g = m_h - (m_h - m_{h-1}) \frac{n_h - 2b_h}{n_h + n_{h-1}} \quad \text{ha } b_h \leq \frac{n_h}{2}, \quad \text{és}$$

$$g = m_h + (m_{h+1} - m_h) \frac{2b_h - n_h}{n_{h+1} + n_h} \quad \text{egyébként.}$$

**2. A négy fikció formai felépítése .**

	NÉPNYUGDÍJ I.	TÁMOGATÓ II.	ELVONÓ III.	ROBIN HOOD IV.
Támogatás (s)	+	+	0	+
Elvonás (t)	0	0	+	+
Határfeltétel (mi nulla?)	$s_9 - s_1$	$s_9$	$t_1$	$\mu(s) - \mu(t)$
$\sigma$	$\mu(r)/\mu(k)$	$p_9/k_9$	$p_1/k_1$	$\mu(p)/\mu(k)$
A támogatás, illetve az elvonás egyenlőtlensége	$\tau(s) = 1$	$\tau(s) = 0$	$\tau(t) = \infty$	$t_9/s_1 \approx 1$

**3. A járadék kiszámítása**

a NÉPNYUGDÍJ-fikció szerint

A támogatás minden decilisben azonos:

$$s_d = s_0 > 0, \quad d = 1, 2, \dots, 9$$

$$r_d = p_d - s_0.$$

A járadék decilishányadosa egyenlő az életkeresetével [ $\tau(r) = \tau(k) = 10,3$ ]:

$$\tau(r) = \frac{p_9 - s_0}{p_1 - s_0}$$

$$s_0 = \frac{p_1 \tau(r) - p_9}{\tau(r) - 1} = 4300 \text{ forint.}$$

Hasonló módon a RÉGI nyugdíjagnál:

$$S_0 = 6100 \text{ forint.}$$

#### Hivatkozások

- ATKINSON, A. B.–J. MICKLEWRIGHT [1992]: Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income. Cambridge Univ. Press, Cambridge.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1992]: A nyugdíjrendszer válsága, Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- BERÉNYI S.–BORLÓI R.–RÉTI J. [1990]: A nyugdíjak nagyságának, arányainak és reálértékének alakulása az elmúlt 15 évben, Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság (Kézirat).
- BOD PÉTER [1992a]: Mennyibe kerül egy társadalombiztosítási nyugdíjrendszer működtetése? Közgazdasági Szemle, 2–3. sz.
- BOD PÉTER [1992b]: A magyarországi nyugdíjrendszer egy matematikai modellje, Szigma, 23. 57–69. o.
- KAKWANI, N. C. [1980]: Income Inequality and Poverty. World Bank – Oxford, Univ. Press.
- MUSGRAVE, R. A.–T. THIN [1948]: Income Tax Progression, 1929–1948., Journal of Political Economy, 56. 498–514. o.
- SIMONOVITS A. [1992]: Indexation of Pensions in Hungary: A Simple Cohort Model, CentER Discussion Paper, 9216.
- SZABÓ SÁNDORNÉ [1991]: A nyugdíjrendszer elvi és gyakorlati kérdései. Közgazdasági Szemle, 12. sz.

BRÓDY ANDRÁS

## Ódondászat, avagy van-e kétszáz éves ciklus?

### Beszámoló egy új kutatás kísérletéről

Jánossy Ferenc elmélete a gazdasági fejlettséget és a természetes mértékegységben mért termelési, valamint fogyasztási adatokat kapcsolta össze. Eljárása elsősorban az egyes országok színvonalának összevetésére bizonyult alkalmasnak.

A tanulmány megpróbálkozik a Jánossy-módszer idősoros, azaz történeti alkalmazásával. Hogy világos tárgya legyen a vizsgálatnak, a szerző arra keres választ, kimutatható-e kétszáz éves ciklus a gazdaságok növekedésében.

A gazdaságok növekedésének ingadozása tagadhatatlan. Vannak közgazdászok, akik az ingadozást rendszeresnek látják, ezért mélyebb összefüggéseket keresnek és *ciklusokról* beszélnek. Én is ezt a nézetet osztom. Nem azt állítom, hogy az ilyen ciklusok az ingamozgás szabályosságát mutatják, mert a gazdaság „mechanizmusa” nem gépi vagy fizikai jellegű. A gazdaság belső kapcsolatai a gépi szerkezeteknél sokkal lazábbak és általában csak nagyságrendileg adottak. Ha például egy ezerkötetes könyvtár felállítását határozzuk el, akkor költsége is, beszerzési ideje is meghatározható és előírányozható ugyan, de mégis változó lesz kétféle értelemben is. Egyrészt a közép-korban nyilván drágább volt és hosszabb ideig tartott a beszerzése, mint ma. Másrészt egy adott időpontban sem látható előre olyan pontosan ez a két adat, mint egy fizikai inga hossza és gyorsulása.

Az ingadozaspártiak és a cikluspártiak vitája egyelőre nehezen dönthető el, már csak a statisztikai adatok szűkössége és bizonytalansága miatt is. Ezért még a rövidebb és ezért gyakrabban ismétlődő ingadozások, az úgynevezett leltári vagy üzleti ciklusok tekintetében sem egységes az álláspont. A hosszabb ciklusok létezését illetően pedig még a ciklushívók táborában is gyakori a kétség. Ez természetes is, mert amikor a közgazdász vagy a gazdaságtörténész hosszú ciklusokat keres, bizony félhomályban botladozik.

Minél távolabbról és nagyobb időtávra nézi ugyanis a kutató a jelenségeket, annál jobban csökken tárgyi biztonsága. Minél hosszabb egy-egy ciklus, annál nehezebb nyomát az adatokban meglátni és kimutatni. Nincsenek megfelelően hosszú statisztikai idősoraink, amelyekben az *ismétlődő* hullámzások nyomait felfedhetnénk. Az ismétlődés eddig csak a rövidebb ciklusok esetében volt, ha nem is bizonyítható, de legalább valószínűsíthető. A Kondratyev-féle ötvenéves ciklus létének ökonometriai kezelése például legalább ötszázéves adatsort kívánna, mert a szakma szabályai szerint legalább tízszer kellene ismétlődnie, hogy valószínűségét kiszámíthassuk. A *megbízható* gazdasági idősorok hossza viszont ritkán éri el a hatvan-hetven évet, mivel rendszeres gyűjtésük csak e század húszas éveiben indult meg.

A mintegy ötvenéves ciklus létezését akkor kezdtem csak elfogadni, amikor tudomásomra jutott, hogy a demográfusok, Kondratyevtől teljesen függetlenül, egy hasonló hosszúságú ciklus meggyőző nyomait mutatták ki a lakosság *korának* megoszlásában (*Easterlin* [1961]). Ez ugyanakkor új módszert és szemléletet ad a ciklusoktatás számára. Nemcsak a termelés és a beruházás idősorai vizsgálhatók ugyanis, hanem az a *kormegoszlás* is, ami a teremtés és létrehozás ingadozó, de irreverzibilis menete nyomán alakul ki. Ez adott reményt arra, hogy talán még ennél hosszabb ciklusokról is megtudhatunk valamit.

A kétszázéves ciklus valószínűsítése vagy cáfolása ugyanis különösen nehéz feladat, mert még a demográfiai adatok is egyre hézagosabbá válnak, ahogy a századok során visszafelé haladunk. Igaz, a történetek négy egymást követő, mintegy kétszázéves szakaszra bontották az európai múltat, és nevet is adtak az egyes szakaszoknak: skolasztika, reneszánsz, felvilágosodás, polgári társadalom. Lehetséges azonban, hogy ez a periodizálás maga is csak a történészek találmánya. A történelem roppant nyersanyag, és egészében nyelve talán nem is volna megemészthető. Mindenképpen fel kellett hát aprózni, hogy jobban hozzá lehessen férni a részletekhez és egyáltalán nekiláthassunk a feldolgozáshoz.

### Lépcsőfokok

Van-e egyáltalán egyértelmű választóvonal a korszakok közt? A történészek (például *Kennedy* [1989]) szívesen beszélnek itt a *haditechnika* fejlődéséről: puskaporról, ágyúkról és várakról, a várak erősítéseiről, naszádokról és ágyús hajókról, valamint zsoldos seregekről, muskétákról és flintákról, puskákról és lovasságról, ellátásról és szervezésről, háborúkról és egyre növekvő költségeikről. Mindez azonban csak az uralom és a hatalmi szövetségek folyton változó, tarka mintáját, az országhatárokat tépázza meg és rajzolja újra – nem teremti, sőt igen gyorsan feléli mindazt, amit az ember gazdaságnak tart és amivel gazdálkodik.

Mások (például *Braudel* [1985]) a mezőgazdasági munka terményeinek, kultúrájának és ezzel *termékenységének* változásait vizsgálják: a kolostorok füves és zöldséges kertjeit, a vetésforgókat, az új gyarmatokról hozott növényeket, kukoricát, krumplit, dohányt. Kétségtelen itt is a fejlődés, és itt már valóságos gazdasági többlet teremtéséről van szó. A kérdés azonban mégis az, hogy ezt a *többletet* az adott kor tudásának színvonalán mire lehet használni. Udvartartásra, kolostorokra, várakra, templomokra, fegyverekre, ágyúkra és hajókra, keresztes hadjáratokra és térítésre: vallásra, háborúra és vallásháborúra, avagy valami másra is.

Csupán magának a tudásnak, az új ismeretek megszerzésének, rögzítésének, terjesztésének és terjedésének vizsgálata, tehát a kulturális periódusok sajátos *információs technológiájának* változása győz meg arról, hogy valóban négy egymásra következő, de egymástól élesen elütő szakaszból van szó.

A skolasztikát a reneszánsztól világosan elválasztja az, hogy a pergamen és a kódexmásoló barát átadja helyét a papírnak és a könyvnyomtatásnak. Az utóbbi technika lényegesen olcsóbbá teszi az információt. Az írásjel, amellyel a képzett barát meglehetősen sokáig matat, míg pergamenre rögzíti, most a betűszedő egyetlen mozdulatára billen a vinkli elnevezésű szedővasba, hogy papírra nyomtatva több tucat, esetleg több száz másolatát szaporodjék. Az iniciálé azonban, ez a drága festékekkel mívesen mintázott könyvdísz, amely napok munkájának terméke, még hosszú időn át elkíséri a nyomtatott könyvet, amint a drága és hosszú időre szóló kötés, aranyozás is. De most már nemcsak az egyházi és világi fejedelmek, hanem a gazdagabb kereskedőcsaládok is berendezhetik a maguk könyvtárát.

Az újítások annyira olcsóvá teszik az információ rögzítését, sokszorosítását és terjesztését, hogy Gutenberg korántsem az emberiség jótévőjének, inkább majdhogynem svindlernek, utánczott bibliák zugárusának érezheti magát. Csak a papírpénc későbbi hamisítói titkolják olyan gonddal és talán szégyennel is tevékenységüket,

mint az első nyomdászok azt aényt, hogy százsámra tudnak olcsón szent szövegeket és könyveket előállítani.

Valóban olyan mélyreható ez a változás, még ha elterjedése évtizedeket vesz is igénybe, hogy Amerika felfedezésével együtt jogosan tekintik ezt a történészek az újkor hajnalának. Az újkor számunkra a magántulajdon és a magánvélemény kialakulását jelenti. Mindkettő az információ és ennek *lejegyzésén* alapul, szinte azonos magával az információval, s ezért fejlettsége, sőt mibenléte alapján függ az „információs technológia” mindenkori állapotától.

A könyv nyomtatása mellett egy kevésbé híres, de ugyanolyan fontos újítás megjelenését is meg kell említeni: a könyv vezetését, a *könyvvitelt*, azaz az üzleti események lejegyzését, amelyet a pénzatalványok és váltók megjelenése tesz szükségessé. Csak ezek teszik lehetővé, hogy a kereskedő a még hiányos közbiztonság ellenére is igen nagy summák felett rendelkezhesék – anélkül, hogy személyében közvetlenül kifosztható volna. Információ és gazdaság együtt fejlődik és rögződik most: „Isten és Profit” írja jelmondatát főkönyvére egy korabeli pratói kalmár.

Egy, az ősi múlt kódébe vesző fordulatot is felidézünk, hogy világossá tegyük a szemléletünket. Ez az írásjel, majd az írás és számolás művészetének megjelenése: a (helyes vagy hamis) ismeretek és a tudás, a mennyiségek és minőségek, a világ jelenségeinek első időtálló, ismételtető és terjeszhető *rögzítése*. Ezzel kezdődik az ismeretek tárházának fejlődése – mivel az elemzés, a gondolatok helyes vagy hamis voltának kiderítése, a gazdagság növekedésének vagy csökkenésének megállapítása csak előzetesen megismert adatok összevetése révén alakulhat ki. Maga ez a munka, hogy eredménye általánosan elfogadható és időtálló legyen, egyrészt az összehasonlítható, másrészt az összehasonlítás gondos rögzítését és megörökítését kívánja meg.

Az első írásjelek időszámításunk kezdete előtt 3-4 évezreddel jelennek meg. Az írnokok feladata általában leltárak készítése, tehát a gazdasági számbavétel s – kisebb mértékben – tények, nevek, történeti fordulópontok rögzítése. A jel írássá változása, a folyóírás, a mondat, a *szöveg* kialakulása, amely utóbbi már megmagyarázza magát, azaz önmagában is megáll: évezredek műve volt.

A rovásírás vagy a kréta agyagtablák (*Chadwick* [1958]) csak *utalnak* arra, hogy ott mondjuk tinók, barmok, kecskék, olaj vagy füge mennyiségeiről van szó. Már a tulajdonos személye is többnyire homályban marad, minthogy kiléte az írnok és egyáltalán az írás művelete szempontjából egyértelmű. Annak lehetősége és szükségessége, hogy mások számára is érthető, mások által is olvasott vagy olvasható, tehát általános érvényű közlést lejegyezzenek, csak igen lassan alakul ki. De még ha valaki értené is a feljegyzést, ennek tartalma eleinte csak az igen kis számú „beavatott” számára bír jelentőséggel.

Az Európában ma elfogadott, általánosan használt úgynevezett „humanista” betűformák ezért igen későn, csak a 14–15. században válnak végelegessé. Ez a második és számunkra döntő történeti esemény. Rögzítésük Gutenberg érdeme, akit helytelenül neveznek a nyomdászat megalapítójának, hiszen fadúcokba metszett szövegekről már korábban is készítettek igen szép nyomtatásokat (*Fitz* [1940]). Nem a nyomtatott szöveg, hanem a betűmetszés Gutenberg érdeme. Ha a nyomtatást kapcsoljuk nevéhez, akkor éppen a találmány lényege. A betűmetszés, azaz az információ elemeire bontva rögzített első „hardver kódolása” marad említés nélkül. Pedig éppen ez teszi lehetővé, hogy egyazon betűkészlet több, egymástól eltérő szövegű nyomtatvány sokszorosítását szolgálja. Ezzel válik a nyomtatás maga lényegesen rugalmasabbá és olcsóbbá.

Mekkora „ugrás” az ilyen könyvnyomtatás technológiai szempontból? A jel kezelésének ideje töredékére csökken, óránként 5-10 helyett ennek tízszerese is lehet. S a terjedés sebessége is növekszik: az egy példányos másolat helyett aránylag rövid idő, néhány nap alatt esetleg több százat lehet elkészíteni. Az ellenállhatatlan olcsóság most már nemcsak egyházi információk hordozását engedi meg. Megjelenhetnek a laikusoknak szánt könyvek, és ezzel azonnal csorbul az egyház monopóliuma és ellenőrzése a szövegek és az általuk hordozott ismeretek felett.

Amikor a reneszánsz kora a reformáció és ellenreformáció nagy nyomtatott csatáiba torkollik, vitairatok és könyvek öntik el Európát. S ekkor ismét két új eljárás forradalmasítja az információgazdaságot: a gyorssajtó és a – nemcsak a pergamennél, de még a rongynál is sokkal olcsóbb – cellulóz alapanyagú papír gyártása. Világi könyvtárak, közkönyvtárak nyílnak, és megjelennek az első folyóiratok is.

A felvilágosodás terjedését a történészek a protestantizmus eszméinek és a polgárság kialakulásának tulajdonítják, és ez bizonyára helyes is. Döntő mozgatója és hordozója azonban a nyomtatás. Mi más tette volna ismertté a protestantizmus eszméit – mi más tehetné lehetővé az új prédikációk és a közközre addig nem kerülő, katolikusok őrizte latin nyelvű biblia nemzeti nyelveken való terjedését? S ha az új eszmék terjedtek, hogyan kaphatta fel ezeket éppen egy addig csak igen szórva-nyosan létező, de most hirtelen nagy szaporasággal kibontakozó új társadalmi réteg?

Ha azt mondjuk, a *polgárság* teremtette meg mindezt, akkor elsiklunk éppen azon alapvető technikai találmány felett, amely nélkül a polgárság létre sem jöhetett volna. Némi malíciával az mondhatjuk, hogy a polgárság nem más, mint az *információ csele* saját szaporítására. A régi polgárból mára nem maradt más, mint por és hamu – maga az információ azonban maradandónak bizonyult, s bizony ma is csak erre tudunk építeni.

Az igazi polgári korszak hajnalát aztán a hírlap, a végtelenített szalagot gyártó papíripari gép és az ehhez tartozó rotációs nyomdagép hirdeti meg, hogy ettől kezdve az információgazdaság szinte szakadatlan fejlődésnek és növekedésnek induljon. Morze és távközlés, hanglemez és telefon, rádió és televízió, számítógép, fozosintézisen alapuló másolás és desk-top-publishing követi egymást gyors egymásutánban.

S ma az ilyesmiket végző gépek már „intelligens” feladatokat is ellátnak: felismerik a képet, írást, hangot, beszédet. Maguk is képesek játszani, munkagépeket irányítani, sakkozni, beszélni, fordítani, sőt zenét szerezni és elvont matematikai feladatokat megoldani. Ez utóbbi tevékenységekkel ma még gyengécskén állnak ugyan, de igen gyorsan taníthatók. Pontosabban: az ember egyre mélyebben és átfogóbban képes lejegyezni, formába önteni, rendszerezni és ismételhető alapelemekként rögzíteni saját szellemi tevékenységének *gyakrabban előforduló* mozzanatait.

Arra a következtetésre jutottunk hát, hogy a négy történeti szakasz nagyon is valóságos, különbségük abban áll, hogy a skolasztika korában a társadalom néhány ezreléke férhet csak hozzá az emberi tudás információként rögzített kincseihez, a reneszánsz néhány százalékra bővíti az érintettek körét, a felvilágosodás néhány tucat százalékra, míg a polgári kor, legalább is elvileg, a lakosság teljes egésze számára megnyitja Pandora szelencéjét.

### Ciklusok?

Ha mármost elfogadjuk, hogy valóban létezik ez a történészek által megállapított négy szakasz, mert a szakaszok határát világosan jelzi a többi közt az információs technika ugrásszerű változása, olcsóbbodása, még mindig kétségbe vonhatjuk ciklus voltukat. Hiszen tekinthetjük ezt a négy szakaszt a polgári piacgazdasághoz elvezető ismételt nekifutásnak is. Az erőfeszítés újból és újból megfeneklett a 14. század végének pestisjárványain, a 16. századi, véget nem érő háborúkon és államcsődökön, a 18. század végének polgári engedetlenségi mozgalmain. A polgári rendszer ezért csak a 19. században tudott szárnyat bontani és állandó növekedésnek indulni – ciklusai pedig, ha azok egyáltalán léteznek, talán csak a napoleoni háborúk után keletkezettek.

A ciklus a válságot követő hirtelen felvirágzásban és nekibuzdulásban fejeződik ki a legszembetűnőbben. Ilyen mély fordulatot azonban csak két ponton jelez az információ rögzítésének és terjesztésének ismert technikai változása. Az újkor hajnalán, a 15. században terjed el maga a könyvnyomtatás, és az ipari forradalom.



kibontakozása idején a 19. században történik meg a betűöntés gépesítése, ekkor jelenik meg a papírgyártó gép és a rotációs nyomás.

Egyelőre nem látok azonban hasonló válságot és éledést a reneszánsz és a felvilágosodás váltása idején, 1600 után, sőt még az sem biztos, hogy ebben az időszakban valamilyen határozott váltás menne végbe. A nyomdászat, az információk rögzítésének és terjesztésének technikája legjobb tudomásom szerint itt nem mutat az előbbiekhöz mérhető határozott fordulatot. Ez a négyszáz év elvileg állhatna ugyan két kétszázéves ciklusból, de egyelőre csak szépsége szól a teória mellett, s ez nem elégséges.

Ezt a, csak gyakorlatilag cáfolható kételkedést egyelőre félretéve, gondoljuk végig, hogy egyáltalán lehetséges-e ilyen hosszú ciklus az emberi együttélés területén. Minek a ciklusa lehet ez, ha egyáltalán létezik? Mi az, ami itt ciklikusan alakulhat? Maga a gazdaság, vagy talán valami más: a technika, a tudás, az ismeretek? Ha pedig találunk valamit, ami ilyen hosszú hullámokban fejlődhet, akkor mi lehet ciklusának mechanizmusa? Aztán majd a történeti feljegyzések alapján próbáljuk eldönteni, hogy érvényesült-e, s nyomát találjuk-e, ha új szemmel nézünk a múltba.

A fontolgatás abból a német közmondásból indulhat, ki, hogy amit Jancsi nem tanult meg, azt János nem csinálja. A mondás megkülönbözteti a felkészülés és a működés szakaszait, ezek az emberállat húsz-huszonöt éves kora körül váltanak át egymásba. Amennyiben egyáltalán létezik valamilyen szellemi vagy tudásbeli ciklus, akkor annak időtartamát csak e két időszakos hossza határozhatja meg.

E két időtartam szerepét és illeszkedését vizsgáltam matematikai módszerekkel régebbi munkámban (*Bródy* [1983]), s így jutottam el a kétszázéves ciklus gondolatához, amelyet a gyors és felületes történeti vizsgálat, ha nem is igazolt, de legalább kimondhatóvá tett. Ha ugyanis tovább tartana a képzés, és növekedne a még remélhető életevek száma, akkor a ciklus nyilván lassabban folyna le: hosszabb lenne az új ismeretek elsajátításához szükséges idő, az elsajátított szemlélet így kialakított köre pedig tovább maradhatna érvényben. Az időtartamok és az esetleges ciklus hosszának szabatos összefüggését azonban csak matematikai megfontolás segítségével tudjuk megállapítani. Ehhez azonban a fentinel pontosabb és élesebb logikai alapvetésre van szükség.

Hiszen János például el is felejtethi, amit Jancsi tanult – és ez meg is történik vele, ha nem gyakorolhatja tudását. Ugyanakkor János még bővítheti Jancsiként szerzett ismereteit – persze csak akkor, ha van mire építenie. Egy adott társadalmi szerkezet korlátai, lehetőségei és ösztönzése ezért befolyásolhatják a tudás, azaz a képességek felhalmozásának közvetlenül nehezen megfogható, alapjában mértékegység nélküli, tehát *mérhetetlen*, de azért mégis felbecsülhető és következményeiben nagyhatású menetét.

Hogyan is kvantifikáljuk az új tudás és ismeretek megszerzésének, rögzítésének, rendezésének, terjedésének és érvényesülésének egymással szorosan összefüggő menetét? Mire támaszkodhatunk, ha ezt a folyamatot mennyiségileg is le akarjuk írni? Ki és mi fejleszt, hordozza, rendez, terjeszt és alkalmazza az emberiség e legfőbb kincsét?

### Az ismeretek „mennyisége”

Valami pontosabban meghatározhatóra és számszerűsíthetőre kell gondolnunk, hogy a szellemi ciklus lefolyását szavakba foglalhassuk. Gondoljunk például egy könyvtárra, ahol a kötetek számával mérjük a könyvtár – s ezzel az ismeretek – terjedelmét. Ebben a képzeletbeli könyvtárban is kialakulhat egy hosszú beszerzési ciklus. Nem azt állítom, hogy a valóságos szellemi élet ciklusa a könyvtárak állományának hullámzása miatt alakul ki, de azt már igen, hogy a szellemi tevékenység árapálya *tükröződhet* benne.

Ez az elképzelt könyvtár a valóságos könyvtárakhoz hasonlóan folyton növekszik, évenként átlagban mintegy 1-5 százalékkal. Vajon egyenletes ez a növekedés? Biztosan nem, de azért még nem kell ciklikusnak lennie. Lehet, hogy egyszerűen csak ingadozó, hullámzó, hiszen a gazdasági feltételek is változnak, a könyvtár gyarapítására fordítható pénzösszeg sem áramlik egyenletesen.

Feltehetjük azt is, hogy a jobb gazdasági években viszonylag több pénz jut könyvek vásárlására, nehéz időkben pedig esetleg szünetelhet is a beszerzés – sőt pusztulhat a könyvtár állománya. Más adatok hiányában tehát talán a könyvek és a könyvtárak számából, terjedelméből, gazdagságából következtethetünk a gazdasági élet vélhető mozgására is, ha a megfelelő óvatossággal járunk el. Habár nem a könyvtárak hullámzó állománya kelti a szellemi és az ennek nyomában járó gazdasági ciklust, az állomány változásában azonban mégis *tükröződhetnek* ezek a mozgások. Azt is feltehetjük, hogy a jó könyvtáros rendelkezéssel szabályozza a könyvtár növekedését, némi egyenletességre és mértéktartásra törekedve, amennyiben igyekszik a megjelenő új könyvekből beszerezni a gyűjtési körébe tartozókat.

*Szabályoznia* annál könnyebb, minél több pénze van rá. Nem tudjuk pontosan mennyivel gazdálkodtak az egyes könyvtárosok, de ezer év fejlődésének igen töredékesen ismert egészére vonatkozóan mégis feltehetjük, hogy átlagban éppen annyi pénzük volt, amennyivel a kötetek számát a megállapítható százalékban növelni tudták. A rendelés volt hát a „szabályozó jel”, ezzel alakították, gyorsították vagy lassították a könyvtár növekedését. A kerek szám érdekében feltételezzük most, hogy évente átlagban éppen az összegérték 3 százalékaért tudtak vásárolni.

Minél nagyobb a szabályozó mértéke, annál erősebben befolyásolja a szabályozott folyamatot, annál gyorsabban helyre lehet állítani valamilyen kívánt egyensúlyt. Itt láthatóan gyöngye a szabályozó, a rendelés, mert mindig csak igen kis töredéke a könyvtár teljes állományának, amelyet szabályozni kíván. Emiatt eleve elég hosszadalmas folyamat kialakulására számíthatunk. Egy könyvtárt könnyű lerombolni, megalapítása vagy hibáinak helyrehozása azonban hosszú időbe telik.

Azt is figyelembe kell azonban venni, hogyan hat a szabályozás, azaz a rendelés a könyvek számára. A sok egyedi rendelést összegyűjtve (ezt a matematika a változó integrálásának nevezi) kapjuk meg az éves beszerzés változóját. Az éves beszerzéseket összegezve kapjuk a könyvtár teljes állagát, azaz állományát. Ha a könyvtár évi három százalékkal növekvő állományát a rendelésekkel szabályozzuk, akkor már könnyen és teljesen észrevétlenül kialakulhat a szellemi-gazdasági életet követő *szabályozási ciklus*. Ez a ciklus a növekedési ráta lassú lengésében, gyorsulásában, majd lassulásában mutatkozik meg. A folyamat lengésideje a háromszázalékos átlagos növekedési rátából kiindulva mintegy  $2\pi/0,03 \approx 209$  év lehet. Ha a növekedés csak kétszázalékos, akkor ez 314 év körüli ciklust jelenthet, ötszázalékos viszont 126 évet.

Feladatunkat ugyan képzeltben megoldottuk, de gyakorlatilag még nehezebbé tettük, mert a ciklus létezése összefonódni látszik egy jellemző növekedési sebességgel is. Az állományadatokban nemcsak a kétszáz évenként bekövetkező gyorsulást és lassulást kellene megtalálni, mégpedig a történeti kronológiának megfelelő időben, de ezenkívül jó volna, ha a növekedési ráta nagyságrendje is három százalék körül alakulna.

Szögezzük le, hogy a gazdaságban nem a szabályozatlanság vezet ciklusok kialakulásához, hanem éppen a szabályozás igekezete. A ciklus hosszát a szabályozó jel és a szabályozott állomány aránya szabja meg, minél gyöngébb a jel, annál hosszabb a ciklus. Ez az arány gazdasági jelenségek esetében általában nagyságrendileg megszabott, rendszerspecifikus nagyság. A mozgás kilengése, úgynevezett amplitúdója befolyásolható ugyan a szabályozás tudatos alakításával, de ez, legalábbis első közelítésben, nem érinti a ciklus periodicitását, pusztán a ciklus észrevehetőbb vagy kevésbé feltűnő jelentkezését.

Elméletileg tehát nem zárható ki az, hogy létrejöjjön a könyvtárak állományának, jobban mondva a felhalmozott ismereteknek, az emberi tudásnak és hozzáértésnek egy körülbelül kétszázéves ciklusa. A könyvtár példája csak arra szolgált, hogy

ezt a másképpen nehezen mérhető, csak elvontan, közvetve érzékelhető „tudásszaporulatot” el tudjuk képzelni. Az is világosabbá vált, hogyan lehet ezt a ciklust befolyásolni, rövidíteni, hosszabbítani vagy elsimítani, ha a szükség úgy kívánja.

Továbbra is valószínűtlen azonban a kétszázéves ciklus valószínű létezése. A legújabb szakirodalom (Price [1979]) például a könyvek, könyvtárak, folyóiratok, publikációk számának meglehetősen egyenletes növekedéséről szól, a növekedés rátáját pedig évi öt százalék körül állapítja meg. Ez a feldolgozás azonban majdnem kizárólag az angolszász, s ezen belül is elsősorban az amerikai szakirodalomra támaszkodik, és csak annyiban jogosult, ha a tudományos eredmények mára kialakult nemzetközi ségét azonosítjuk angol nyelven való megjelenésükkel. Biztosan sántít azonban Price feltételezése a középkor tekintetében.

Mindenképpen meg kell tehát vizsgálni a könyvekre vonatkozó adatokat. Már csak azért is ezt kell tennünk, mert az a reményünk támadt, hogy – a gazdasági növekedés és az ismeretek növekedésének szoros összefüggése miatt – a megfelelő módszer és szemlélet kidolgozása alapján ez az eljárás a gazdaság növekedésének másként nehezen hozzáférhető régmúltbéli alakulásáról is újat tud mondani.

Szerencsénkre ez a fajta „gazdaságstatisztika” a kezdetben mindennél, még az aranyánál is értékebb könyvekről szólt, s ezekről mindig a társadalom különlegesen képzett tagjai vezettek lajstromot. Az Árpád-ház királyi kancelláriáiban nem készítették statisztikai jelentést arról, hogy hány ezer fő Magyarország lakossága, talán maguk sem tudták pontosan. Arról sem maradt megbízható és használható összesítés, hogy mit és mennyit termeltek, illetve fogyasztottak. A kolostori kódexek, majd pedig könyvek inventáriumait azonban ennél sokkal gondosabban vezették, ezért aztán maradtak ránk eredeti feljegyzések. Így az országban található könyvek számát mindenkor fel lehetett becsülni.

### Könyvek és könyvtárak

A történelem és a gazdaságtörténet a könyvtárban többféle lenyomatban és olvasatban található. Itt azonban mégsem a történelem fólíánsait és traktátusait kutatjuk, hanem e könyvek történetét: előállításuk technológiáját, számukat, megjelenési idejüket. A könyveket leíró adatok részletesebb elemzése igazából csak a könyvtári katalógusok számítógépes feldolgozásával válik majd lehetővé. Ma ugyan még gyerekcipőit koptatja a „bibliometria”, de kétségtelenül sokat ígérő kutatási terep. A könyvállományok korának megoszlása, a korprofil önmagában is értékes és érdekes adalékká válhat. Ha volt ingadozás vagy ciklus a gazdaság – és ezért az ismeretek, illetve az ezeket rögzítő és sokszorosító nyomászat – fejlődésében, akkor azt a kor megoszlás egyenlőtlen voltának elvileg tükröznie kell.

A metszett betűkészletről nyomtatott első ismert európai könyv, Gutenberg hasábonként 42 soros bibliája 1455-ben jelent meg. A könyv létrehozása tíz-tizenöt éves kísérletezés eredménye, amelynek nyomait felfedezték ugyan, de kérdéses voltuk következtében nem sokkal járulnak tudásunkhoz. A 15. század nyomdai termékeit, az úgynevezett incunabulákat, a bölcső- vagy ősnymatokat azonban csak 200 évvel később, a 17. század elején kezdték rendszeresen leltárba venni. Az első alapos címléírás újabb 200 évig várat magára. A nagy és véglegesnek tekintett katalógus, a nevezetes Hain (*Repertorium* [é. n. !]) csak a polgári korszak, azaz a 19. század elején jelenik meg – a maga valamivel több mint 16 ezer tételével.

A betűkészleteknek és a papírok vízjeleinek átfogó feltárása, rendszerezése azonban ezt a katalógust is kikezdi. A következő évszázad sok kiegészítése és helyesbítése után ezért 1925-ben, Karl W. Hiersemann lipcsei kiadónál megindul egy új, most már mintegy 145 ezer tételre tervezett kiadás. A széles európai együttműködésben készülő új katalógus a második világháborúig azonban csak a 7377-es tételszámhoz érkezik el (*GW* [1925]).

Magyarországon is megtalálható az eddig ismert ősnymtatványok körülbelül tíz százaléka, a legtöbb az Akadémián, illetve a Széchenyi és az Egyetemi könyvtárban. 1970-ben az Akadémiai Kiadó Sajó Géza és Soltész Erzsébet összeállításában a kereken három és félezer inkunábulum részletes leírását teszi közzé (Cat. Inc. [1970]); a nyomtatványok honunkban megtalálható példányainak teljes száma valamivel meghaladja a hétezeret.

### Első tájékoztató

Hány „könyvet” nyomtattak hát a 16. század folyamán? A válasz attól függ, hogy mit tekintünk könyvnek. Mind a haini 16 ezer, mind az újabb 145 ezres irányszám nemcsak a szorosan vett testesebb könyveket tartalmazza, hanem az összes nyomtatványt, az egyoldalas lapoktól a fóliánsokig, mégpedig egyazon mű minden egyes kiadását, duplumát és fellelhető változatát. Megesik, hogy a nyomtatás folyamán észrevett és kijavított sajtóhiba is új kiadásnak minősült. A könyvek száma abban az eredeti értelemben, hogy hány önálló művet adtak ki, biztosan sokkalta kisebb volt, mindenképpen csak töredéke az említett számoknak.

A Biblia például nem kevesebb, mint 129 változatban jelent meg, különböző nyelveken, de főként latinul. Erre következik a 48 kiadást megérő *Secreta virorum et mulierum*, tehát a nemek titkairól szóló kevésbé szent írás. A könyvpiac máig érvényes szortimentje tehát gyorsan kialakult. A szerző, Albertus Magnus, a kor egyik legnépszerűbb írója: mintegy 20 műve több mint 200 kiadásban forgott, példányszámában alighanem megelőzve a szintén sokat publikált Arisztotelészt és Aquinói Tamást. A példányszámokat persze akkoriban sem tették közzé a kiadók. Az is előfordulhatott, mint manapság, hogy holmi raktárban porosodó és nehezen eladható íveket új címlappal, megváltoztatott címmel újdonságként tukmálták a nagyérdeműre: az első nyomdászok és kiadók anyagi helyzete szintén keserves volt.

A növekedés mértékét mindennek következtében teljesen lehetetlen közvetlenül kiszámítani. Szerencsénkre kerülő úton mégis elég pontosan fel tudjuk becsleni a 15. századi növekedés vélhető átlagát, mégpedig az exponenciális függvény sajátos viselkedése miatt. Ha ugyanis egy időszak teljes termelését összegezzük, integrálva a függvényt, akkor az eredmény igen „széttartó”. A növekedési ráta viszonylag kis változása igen nagy eltérést ad az integrál összegében, ha azt hosszabb időtartamra számítjuk ki.

Egy  $b$  évig tartó  $\delta$  ütemű növekedés terméke  $[\exp(b\delta) - 1]/\delta$  számú könyv. Gutenberg Bibliájától a század végéig, azaz 1501-ig letelt 45 éves időtartam folyamán a teljes könyvtermés ezért ötszázalékos növekedés esetében csak 170 könyv lett volna. A tízszázalékos növekedés 890, 15 százalékos pedig 5687 kötetre rúg, végül pedig a 20 százalékos ütem 40 510 könyvet eredményez. Ebből már látjuk, hogy az évszázad folyamán az átlagos növekedés biztosan magasabb volt mint 15 százalék, de valószínűleg nem haladta meg a 20 százalékot.

Rendkívül – szinte kirobbanóan – gyors folyamat volt ez, de cseppet sem meglepő: korunkban is ilyen ütemben indulnak el az információfeldolgozás új találmányai. A fonográf vagy a számítógép, a rádió vagy a televízió terjedése eleinte hasonlóan viharos volt. A fejlődést az új találmányok bevezetésének idején soha nem az érdeklődés hiánya gátolja, hanem az új technika átvételének és kezelésének nehézségei, főként pedig a gazdasági befektetés szokásos korlátja: a pénz szűkössége, a piacok kialakulatlansága.

Ez az állapot azonban semmiképp sem tart örökké. A könyvek tekintetében is hamarosan kifulladt a növekedés. A 16. századra már sokkalta alacsonyabb növekedési ráta jellemző. A tényleges növekedést még részletesebben is vizsgálni fogjuk, itt azonban más, csupán nagyságrendi becslésekre alapozzuk megállapításainkat.

Világszerte tervezik a 16. század könyvészetének hasonló rendszerezését, pontos adataink tehát még annyira sincsenek, mint a 15. századra. (A régi magyar könyvek adatairól azonban már készült részletes beszámoló). Mégis, abból kiindulva, hogy e

feladat nagyságát a könyvtárosok csupán mintegy tízakkorára becsülték (Borsa [1974]), mint az az ősnymtatványok katalogizálása esetében volt, az tűnik ki, hogy a két század együttes könyvtermésének növekedési átlaga már jóval lassabb. Az ütem a 16. században aligha haladta meg jelentősebben az évi három százalékot.

A könyvek számának száz év alatti megtízszereződése ugyanis évi 23 ezrelékes növekedés esetén következik be. A háromszázalékos ütem már hússzoros könyvállományhoz vezet. Lehet, hogy kissé alábecsülték a könyvtárosok azt, hogy mennyivel lesz nehezebb a 16. század teljes anyagát összeállítani. Biztos csak az, hogy az állomány évi ötszázalékos növekedése esetén, amit Price sugall, a munka közel 150-szeresre rúgna. Ekkorát mégsem szoktak tévedni a könyvtárosok.

Az eleinte igen gyors, a későbbiekben azonban kifáradó fellendülés ténye tehát már ezekből a szórványos és becsült adatokból is megállapítható. A szellemi és gazdasági élet valamilyen *hosszabb lengésidejű mozgása* mutatkozik meg itt. Azt azonban még nem tudjuk, hogy meddig tartott a lassúbb ütem, és azt sem, hogy a későbbiekben megélné-e megint a kiadói tevékenység. Mindennek vizsgálatához további adatokhoz kell fordulnunk.

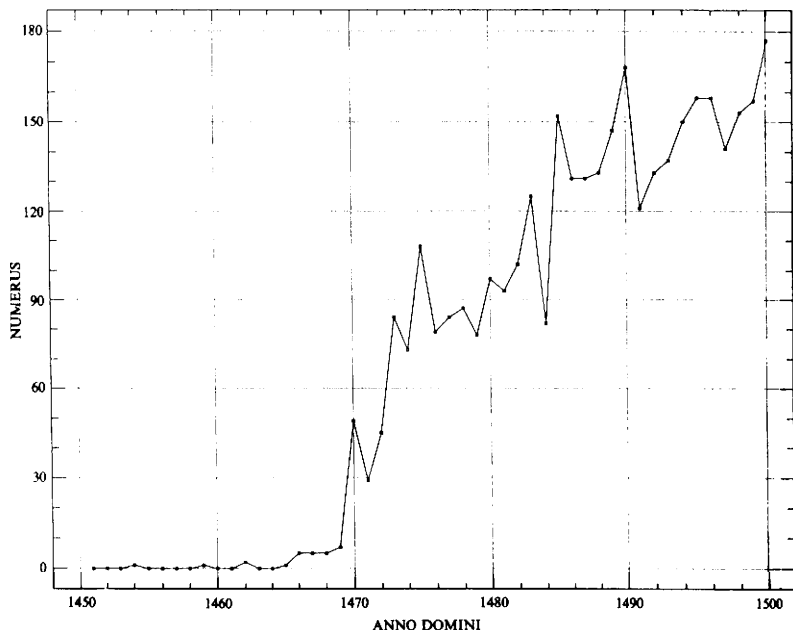
### Magyar adatok

#### Ősnymtatványok

Az említett akadémia kiadvány mintegy három és fél ezer tételt tartalmaz. Ha előbb hétezer kötetről írtunk, akkor ez azt jelenti, hogy átlagosan csak két-két példány maradt ránk minden kiadványból. A három és fél ezer kiadványt megjelenési éve szerint csoportosítva jutunk az *1. ábrához*. Ha ez a magyar minta jól képviseli az európai kiadói tevékenységet, akkor azt mondhatjuk, hogy az új technika első évtizedében szinte semmi sem történt. Csak szórványosan bukkant fel egy-egy könyv, mégpedig majd mindig más-más nyomdász műhelyéből. Ez volt tehát az új találmány lappangási ideje.

1. ábra

#### Numerus incunabulorum



A robbanás 1465 és 1475 közt következik be, mégpedig hihetetlen ütemet produkálva: e tíz év alatt az évente nyomtatott könyvek száma százszorosára ugrik. Ez eleinte évenkénti megduplázódást jelent, és később is 50 százaléki feletti növekedési rátát. Az 1480-as évek közepétől aztán ismét változik a folyamat jellege. Kialakulnak a később Európa-szerte ismertté váló nagyobb, tőkeerős vállalatok, amelyek vezérlete alatt az ütem lassulva simul ahhoz az évi háromszázalékos növekedéshez, amelyet a 16. századra egyelőre jellemzőnek fogadhatunk el.

Mennyire megbízhatóak az ábrázolt adatok? Egyrészt tévedhettem magam is, amikor a regisztrált évszámokat összegeztem. Kihagyhattam és elnézhettem számokat, de ez legfeljebb két-három kötet esetén történhetett meg. Tévedhettek a könyvtárosok is, amikor megpróbálták a helyes kiadási dátumot meghatározni. A művek nyomdai leírása, úgynevezett kolofonja, ugyanis nem tartalmaz mindig pontos adatot, és néha semmilyen dátumot sem ad meg. De tévedhetett maga a nyomdász is. Egy esetben például kerek tíz évvel véve el a kiadás helyes időpontját. Ezt is és néhány más hibát már megállapítottak a gondos és szakértő könyvtárosok.

Mindez a tévedés azonban *nem torzít* szisztematikusan. Még az sem, ha a katalógus „circa” vagy „non post” és „non ante” megjegyzéssel közli az évszámot. Ilyenkor a könyvtáros nem tudta kinyomozni a megjelenés pontos dátumát, vagy csak szélső értéket tudott megadni. Az ilyen évszámokat mindenkor a közlés szerint vettem számba. Vannak ugyanakkor több évre datált és néha tényleg több évig készülő művek. Ezeket a legkorábbi évszámmal vettem fel, tehát mintegy a vállalkozás megkezdéseit és nem a befejezését vettem alapul. Ez már kissé torzító hatású lehet.

Ezenkívül torzítást okozhat az is, hogy az ősnymtatványokat lelkesen gyűjtő könyvtárak kétes esetekben is hajlottak elfogadni az 1500-beli (és ez előtti) publikálási dátumot. Ezzel azonban legfeljebb csak ennek az egy évnek a könyvtermése torzul, és az sem jobban, mint egy-két százalékkal felfelé. Egészében tehát elég megbízható az, amit az ábra mutat. Nincs kétségem afelől, hogy ha egyszer a teljes anyagot is sikerül feldolgozni, akkor a kapott kép nem változik lényegesen.

Rendkívül ingadozó ez a növekedés, az adatsor relatív szórása közel 90 százalékos, tehát az adat és ingadozása azonos nagyságrendű. A részletes vizsgálat sem mutatott ki azonban rövidebb tartamú ciklusokat. A megfigyelhető ingadozás itt nem eredhetett visszatérően és rendszeresen jelentkező esetlegességekből. Nyomát sem lehet találni a polgári korszak gazdasági idősoraiban megfigyelt, rendszeresebben visszatérő hullámoknak. Feltűnő azonban, hogy az igen gyorsan fejlődő ágazaton belül milyen csekély volt az egyes műhelyek szerepe. Az átlagos nyomdász-típoγράφus-kiadó négy-öt, legfeljebb egy tucat könyvet nyomtatott, néhány évig, ritkán egy évtizeden át működött, s aztán megszűnt. Az általa használt betűtípus aztán gyakorta egy másik, új nyomdában bukkant fel, ahová esetleg maga a nyomdász is elszegődött korrekturnak.

Csak három műhelyt találtam a szóban forgó időszakban, amely nagyobb rendszerességgel és hosszabban működött, Augsburgban, Kölnben, illetve Velencében. Ezek évente három-öt kötetet jelentettek meg, és mintegy 50-150 kötetes kiadványlistájuk alakulhatott ki. Fantasztikusan sok pénz kellett ehhez. Gondoljuk meg, hogy egy-egy szebb biblia 100-200 forintért vagy tallérért kel el, miközben például a Medici-bankház külföldi pénztáros-fiókvezetőinek évi búsás javadalma 40 forint, és egy firenzei szolgáltató vagy mainzi nyomdász évi bére nem éri el a 10 forintot (*Hibbert* [1974]).

Ember és könyv értékviszonya tehát nem az általunk megszokott mai aránynak felelt meg. A könyvek árszínvonalát mégcsak ne is a mai tartós fogyasztási javak szintje körül keressük. Nem autók ezek, nem lakások vagy házak, inkább talán nagybirtokok. Nem csoda, ha a gazdálkodáshoz még alig értő, kispénzű, ámde lelkes nyomdászok sorra *megbuktak*. Gutenberg említett bibliájának előállítási költségeit a kutatók négy-nyolc ezer forintra teszik, s az elkészült körülbelül 150-160 példány egy része még jócskán eladatlan, amikor Nassaui Fülöp egy kisebb perlekedés folyamán

kénytelen felégetni Mainz városát. Ezért marad csak 30-40, részben csonka példány az utókorra ebből a gyönyörűség miből.

Mire elhasználódott a nyomdász első betűkészlete – általában néhány száz kötet kinyomása után – nem volt miből újraönteni. A vásárlók nem siettek fizetni, s a hitelezők nem voltak türelmesek. Még a főpapi, sőt uralkodói támogatás kegye sem volt kellő biztosíték: túlságosan is szeszélyes és rövid lélegzetű ehhez a drága és csak roppant lassú megtérülést biztosító szakmához.

Amikor tehát leszögezzük, hogy a pergamenre másolt kódexekhez képest a könyvnyomtatás technikája ugrásszerű „olcsóbbodást” hozott, akkor ez még nem jelenti azt, hogy a könyv bármilyen értelemben olcsóvá lett. Sőt, lehetséges az is, hogy egy kiadó sokkal nagyobb költséggel működött, mint a barátok másolóműhelye. Eleve nagy példányszámban készültek a könyvek (hogy „olcsóbbak” lehessenek), de ez azt jelenti, hogy igen sok pénzt kellett befektetni, ami csak akkor térült meg haszonnal, ha már az utolsó példányt is eladták és kifizették – esetleg évtizedek múltán.

A tömegtermelés felé haladva az egyes árucikkek olcsóbbodása nagyon is összefért azzal, hogy a termelési eljárás maga megdráguljon, nagy és egyre nagyobb befektetéseket követeljen. Mindez éppen az újítókat tehetette tönkre igen könnyen, akik a megtakarítás és az egyes könyvön elérhető nyereség bűvöletében szem elől tévesztették, hogy a folyamat egésze mennyire költséges. Az emberi kibontakozás egyik legnagyobb *buktatója* jelentkezett: bár minden felfedezés és újítás munkát takarít meg, ugyanakkor mégis kényszerít arra, hogy kevesebb helyett most már többet fordítsanak a kifejlődő új területre.

Az információs technika forradalma, akárcsak a jelenben, már első felbukkanásakor roppant kalandokba rántotta a benne részt vevőket. Felfedeztek valamit, aminek kihatásával, sajátos költségeivel és időigényével még maguk a felfedezők sem voltak tisztában. A felfedezés heve visz és elragad, mint Dukas bűvészinását. A roppant lehetőségek, az új távlatok már csak azért is könnyen elveszik a felfedezők józan ítélőképességét, mert nincs tapasztalat, amelyre támaszkodhatnának. Ma, ötszáz-néhány évvel később tudjuk már, hogy például a kifejlődött, polgári könyvkereskedelem 30-40 százalékos rezsivel dolgozik. Gutenberg azonban még azt hitte, hogy az egész eladási ár az ő zsebébe kerül. Ebben a tévhitében egyébként osztoznak a modern kutatók is, még a reális szemléletű és igen tudós Fitz József sem igazította ki az idézett számításokat, amelyekben pedig semmi fajta kereskedelmi költség és haszonrés nem szerepel. A korabeli könyvkereskedelem valóságos költségeit, sajátos veszélyeit, vélhető hasznát korabeli ember már csak azért sem tudhatta felmérni, mert az még csak kezdeteiben létezett.

Egyelőre azonban, Gutenberg csodás invenciója ellenére távol voltak még attól is, hogy a végtermék, az egyes könyv valóban olcsó legyen. Csak valamivel hozzáférhetőbbé vált. Még mindig csak az uralkodóknak, Medicieknek volt és lehetett ezer kötet feletti könyvtára, de most már a régi egyházfejedelmek is kezdtek elmaradni a maguk néhány száz kódexre rúgó gyűjteményével. A könyv ugyan olcsóbb lett, de a könyvtár drágább, mert nagyobb.

És mégis: most már a világi tudós is megszerezheti a szívének oly kedves és fontos néhány kötetet. Csereberél, kölcsönöz, egyházi és egyetemi könyvtárakban vagy valamely dúsgazdag polgár barátja magánkönyvtárában olvassat. Az ismeretek, amelyekhez addig csak a társadalom igen szűk rétege, legfeljebb néhány ezreléke fért hozzá, most már „szélesebb” körben terjedhetnek: lassan talán minden századik ember is részesülhet belőlük. Így jöhet és jön létre a *humanista*, az egyház befolyása alól lassan kibújni képes tudós és tudás.

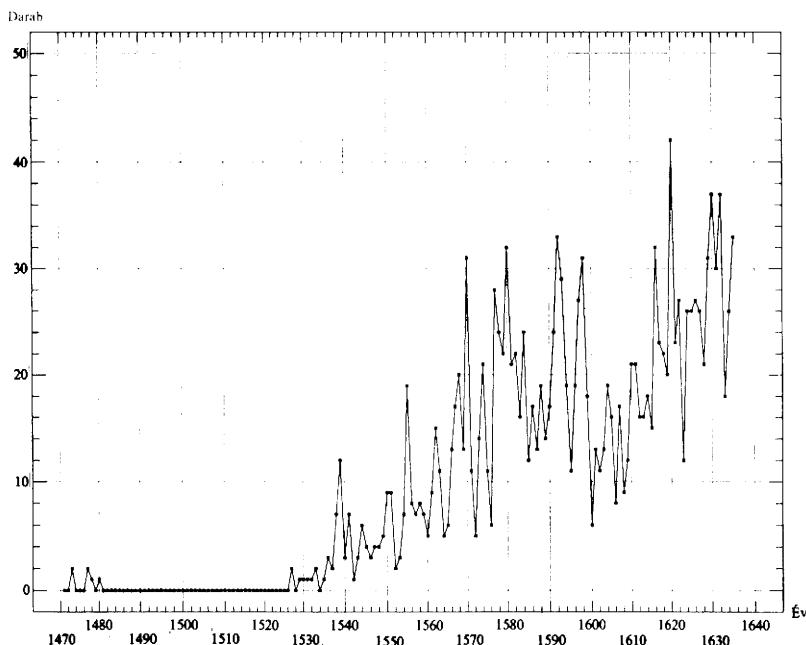
### *Régi magyar könyvek*

Említettük, hogy a Magyarországon kiadott vagy az országgal valamiképpen összefüggő kiadványokat szintén igen példamutató és tisztességes módon feldogozták (*RMNy*

[1971]). Az első ismert magyar könyv a Budán, Hess András műhelyében 1472-ben elkészült *Chronica Hungarorum*. Az 1635-ig bezárólag készült feldolgozás korprofilját látjuk a 2. ábrán.

2. ábra

### Régi magyar nyomtatványok



Két dolog tűnik fel. Az első, hogy a 20 éves technikai késés rövidesen közel 80 éves elmaradássá vált. Hess viszonylag korai indulása után rövidesen megjelent néhány kötet egy másik kiadónál is (ennek tisztázása Fitz József és Soltész Erzsébet érdeme), de a következő magyar vonatkozású kötetek (Varsóban) csak a mohácsi vész után kezdtek felbukkanni. A hazai nyomdai tevékenység tehát mintegy további hatvan évig szünetelt.

A másik szomorú jellegzetesség az, hogy Magyarországon teljesen hiányzott az új felfedezéseket kísérő nagy fellobbanás. A növekedés már kezdetben is a csekélyke évi 3 százalék körül járt a maga szokásos nagy ingadozásával. Sőt a fejlődés megtorpanni látszik a 16. század vége felé, hogy az azutántól származó adatok tanúsága szerint rövidesen újra helyreálljon. Az idősorból kivehető törés azonban nem elégséges és nem elég világos ahhoz, hogy ebből valamiféle válságra majd fellendülésre következtessünk. S még ha a következtetést meg is kockáztatnánk, akkor sem biztos, hogy ez más országokra is jellemzőnek vagy érvényesnek bizonyulna. Arra kell törekedni, hogy az európai országok könyvészetéből hasonló adatsorokat állítsunk össze, és azokat a már ismert történelmi fejleményekkel kapcsolatba állítsuk.

Egyébként az egyes nyomdák sorsa hasonló az Európában száz évvel korábban tapasztaltnak: sorozatos bukások. Csak Brassó, Kolozsvár és Debrecen bocsát ki a vizsgált időszakban száznál több nyomtatványt, ezek közül is csak az utóbbi kettő működik még a 17. században is. Ha innen szemléljük a magyar gazdaság történetét, akkor sajnos világossá válik, hogy még az egykori nagyság is csak egyes uralkodóinak (Zsigmond, Mátyás) más országok forrásaiból származó gazdasági és hadi erejét



tükrözi, nem magának a magyarországi viszonyoknak a fejlettségét. Az ország maga aztán a mohácsi vész és a török hódoltság következtében még további ütemvesztésre kényszerül.

### *Jelenkori adatok*

Mindeddig abban a tudatban dolgoztunk, hogy a gazdaságstatisztika és a demográfia adatainak híján valamilyen következtetéseket mégis le lehet vonni a könyvek kiadásának adataiból, továbbá hogy az erre vonatkozó legjobb tájékoztatást a könyvtárak leltári feldolgozásaiból szerezhetjük meg. Ez azonban csak feltételezés. A régmúltra vonatkozóan nem lehet bizonyítani. Ha azonban a jelenben nem tudunk hasonló párhuzamosságot kimutatni, akkor feltételezésünk sokat veszт valószerűségéből.

A kettős feltételezésnek még csak egyik ágát vizsgáltam meg közelebbről, azt hogy a kiadott könyvek száma és a gazdasági növekedés közt ma hazánkban milyen szoros a kapcsolat. Az erre kapott válasz megnyugtatónak bizonyult. Van azonban a kérdésnek egy másik oldala is, mégpedig az, hogy mekkora az összhang a kiadott könyvek száma és a könyvtárak leltári adatai közt. Ez utóbbi kérdés vizsgálatát elhalasztottam arra az időre, amikor a számítógépes katalogizálás eléggé előrehaladott lesz ahhoz, hogy egyáltalán lehetővé váljon az ilyen vizsgálat.

A 3. ábra annak felmérésére készült, hogy mennyiben követi a megjelent könyvek száma a nemzeti jövedelem, pontosabban a GDP, tehát a gazdasági élet menetét. Az adatok a legfrissebb (1991. évi) statisztikai évkönyvből származnak. Az idősorok logaritmusra között számított korreláció magasnak bizonyult, 0,97 felett van, jelölül annak, hogy – legalábbis az utolsó 42 év tekintetében – az összefüggés eléggé szoros, nem lazább, mint például a beruházások adatsoráé.

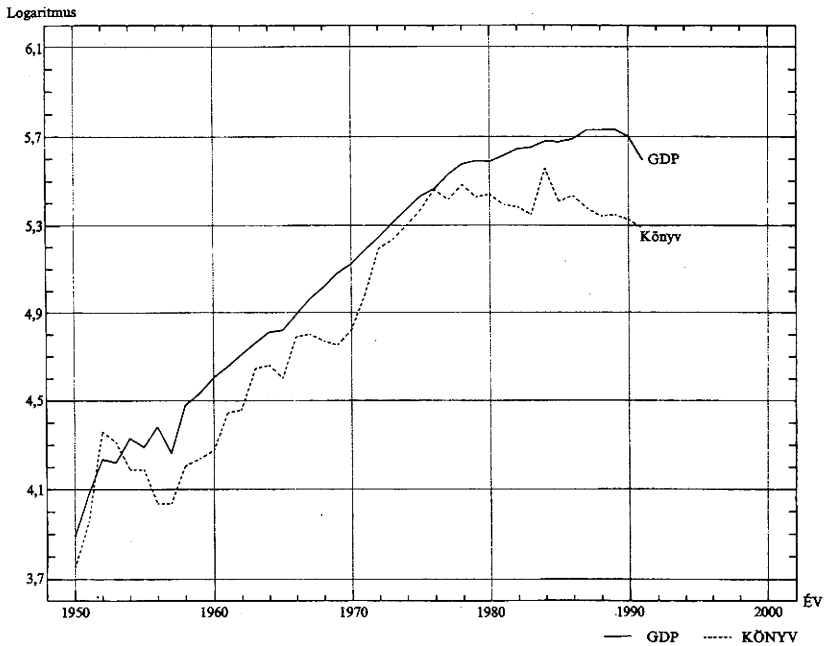
Jóval szorosabb párhuzamosságot és korrelációt is találtam azonban, például a termelt villamos energia adatsora 0,995 együtthatójában. Ha a közeljövőben kívánunk a gazdaság vélhető menetéről gyors és megbízható információt szerezni, akkor az utóbbi mutató erre igen alkalmasnak látszik. A régmúltra vonatkozóan azonban nyilván kevésbé megbízható, és már a Kondratyev-ciklus létezését illetően sem várok tőle jó információt.

A korreláció alapján persze nem lehet megmondani, hogy azért készül-e sok könyv, mert tehetősebbé vált az ország, vagy azért gazdagodik az ország, mert sok könyv készül benne. Az is lehet, hogy a két idősor együttfutása valami harmadik, még meg nem ismert ok következménye.

E tekintetben még további számításokat tervezek. Az ismeretek terjedése a valóságban meg szokta előzni a gazdasági növekedést, ha azonban nem használják fel, nem alkalmazzák az új ismereteket, akkor pusztán követni fogják a növekedést. Az, hogy miként alakult mindez a valóságban, az még kétséges számomra. Egyelőre csak az adatok személyre vett nyomvonalából következtethetünk, a megfelelő számítási módszerek még nem világosak előttem.

A könyvekre vonatkozó adatsor – mint látjuk – érzékenyebb és ingadozóbb, mint a GDP termelésének időszora. Ilyen tekintetben inkább a beruházások alakulásához hasonlítható. Az együttfutás kielégítő, látványosabban csak két esetben vált el a gazdaság általános menetétől a megjelent könyvek száma, és ez mindkét esetben a kiadói tevékenység viszonylagos visszaesését jelentette. Először az 1952 utáni években, amikor az amúgy is feszes beruházási és fegyverkezési terveket még jobban erőltették. Ez, mint ma már jól tudjuk, 1956 mély gazdasági válságához vezetett. Ez a fajta jelenség aztán másodszor is felbukkan, de akkor már hosszabb időtartamra, az 1975-ös eladósodással párhuzamosan. Ebben az időszakban az infrastruktúrán való takarékoskodás még általánosabb formát öltött. A bürokratikus „takarékoskodás”, azaz a mindenáron való visszaszorítás akkoriban (mint most is) kiterjedt a tudományos kutatás, oktatás, sőt az egész kulturális élet területére. A következmények az érintett rendszer szempontjából az előbbinél is véglegesebben, bár mindeddig az elért valamivel magasabb kulturális színvonalnak megfelelően mutatkoztak meg.

## A GDP és a könyvek



A legújabb időszak – még statisztikai évkönyvben nem publikált, de szemmel már látható – kiadói megélénkülése azt a reményt kelti bennem, hogy nem lehet túlságosan messze a gazdaság annyira várt megélénkülése sem.



Egyelőre a következő eredményekkel kell megelégednünk:

1. A kiadott és forgalomba hozott könyvek számának növekedési rátája jól közelíti a gazdasági növekedés rátáját. Megkísérelhető lesz tehát a gazdasági növekedés történeti idősorának hozzávetőleges rekonstruálása az európai középkorra vonatkozóan. További adatok vizsgálандók meg azonban annak érdekében, hogy a közelítés hibahatárát megbízhatóan jellemezzük.

2. A kétszázéves ciklus tekintetében egyelőre nem kockáztathatunk meg az eddigieknél határozottabb állításokat. Nem zárhatjuk ki létezését, de nyoma egyelőre nem tiszta, nem szembetűnő. Itt perdöntőnek látszik az, hogy az 1600-as években kimutatható-e válság, majd új fellendülés, amely erősebb, mint a szokásos ingadozás, és világosan elválik emettől. A könyvtári állományok korprofilját tehát tovább kell vizsgálni.

3. Nem végleges még a vizsgálat matematikai módszertana sem. Itt csak a szemmel látható tendenciákról számoltam be, de a pusztá látvány félrevezető is lehet. Egyelőre nem világos, hogy a további adatokhoz milyen formában lehet hozzájutni, ezért a metodika tekintetében sem lehet még végleges és határozott állásfoglalást kialakítani.

## Hivatkozások

- BORSA, G. [1974]: Általános nyomdászattörténet XVI. század. Megjelent a Régi könyvek és kéziratok. Tanulmánygyűjtemény c. kötetben. Népművelési Propaganda Iroda, Budapest.
- BRAUDEL, F. [1985]: Anyagi kultúra, gazdaság és kapitalizmus XV–XVIII. század. Gondolat Kiadó, Budapest.
- BRÓDY ANDRÁS [1983]: Lassuló idő. A gazdasági bajok magyarázatához. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CAT. INC. [1970]: Catalogus Incunabulorum, quae in Bibliothecis Publicis Hungariae Asservantur. Ediderunt Géza Sajó et Erzsébet Soltész. In Aedibus Academiae Scientiarum Hungaricae Budapestini MCMLXX.
- CHADWICK, J. [1958]: The Decipherment of Linear B. Cambridge University Press, Cambridge.
- EASTERLIN, R. A. [1961]: The Baby Boom in Perspective. American Economic Review, 51. évf. 869–911. o.
- FITZ JÓZSEF [1940]: Gutenberg. Hungária könyvek 7., Budapest.
- GW [1925]: Gesamtkatalog der Wiegendrucke. Herausgegeben von der Kommission für den Gesamtkatalog der Wiegendrucke. Verlag von Karl W. Hierseman, Leipzig.
- HIBBERT, CH. [1974]: The Rise and Fall of the House of Medici. Allen Lane, London.
- KENNEDY, P. [1989]: The Rise and Fall of the Great Powers. Fontana Press, London.
- PRICE, D. DE S. [1979]: Kis tudomány – nagy tudomány. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- RMNY [1971., ill. 1983]: Régi Magyarország Nyomatványok 1473–1600, ill. 1601–1635. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- REPERTORIUM [é. n.]: Repertorium Bibliographicum, in quo Libri Omnes ab Arte Typographica Inventa usque ad Annum MD. Typis Expressi Ordine Alphabetico vel Simpliciter Enumerantur vel Adcuratius Recensentur. Opera Ludovici Hain. Görlich editore, Milano.

ROMÁN ZOLTÁN

## Érdekképviseltek és kamarák

---

Verseny és együttműködés a piacgazdaságok egymást kiegészítő elemei. A vállalatok együttműködésének, közös fellépésének két alapintézményét a gazdasági kamarák és a szakmai szövetségek/érdekképviseltek alkotják. Ezek szerepe, struktúrája most formálódik Magyarországon. A cikk ezt kívánja segíteni, amikor bemutatja: hogyan, milyen struktúrákban és funkciókkal működnek e szervezetek – kötelező vagy önkéntes tagsággal – a különböző piacgazdaságokban.\*

---

Cikkünk írásakor még bizonytalan a kamarai törvény végső formája, tartalma s elfogadásának időpontja is, de a törvény végrehajtása, a kamarák újjáalakítása, az intézményrendszer (ezen belül az érdekképviseltek/szakmai szövetségek) struktúrájának megszilárdulása mindenképpen hosszabb időt vesz igénybe. A végrehajtás során számos kérdés – például azok, amelyeket nem szabályoz (részben nem is szabályozhat) a törvény, vagy azok amelyek szükségképpen csak a végrehajtás során merülnek fel – később újra és újra napirendre kerülnek majd. Azért, hogy ezekre lehetőleg helyes választ adjunk, alapvető annak az *ismerete és megértése*: mi e szervezetek szerepe, milyen talajon, milyen megoldások alakultak ki, és hogyan funkcionálnak ezek a *különböző* piacgazdaságokban.

### Az érdekképviseltek funkciói

Az érdekképviselői szervezetek a demokratikus társadalmakban a szabadon létrehozható egyesületek sajátos válfaját alkotják. Az egyesületek nagyobb része belső élettel él: tagjainak kulturális, szabadidő és más tevékenységét segíti; ha kifelé fordul is, ezt egy-egy meghatározott cél (például városfejlesztés, környezetvédelem) szolgálatában teszi. Ezzel szemben az érdekképviseltek – a tagságuk körében végzett belső munkájukon túlmenően (mint például információk nyújtása, tanácsadás, kapcsolatépítés) – fő feladatuknak tagjaik alapvető személyes érdekeinek érvényesítését, az olyan fellépést tekintik, amellyel a tagság érdekeit érintő jogi, gazdasági, szabályozási döntéseket befolyásolni tudják.

---

\* A Magyar Kisvállalati Társaság képviselőjeként részt vettem a kamarai törvényt előkészítő, az Igazságügyi Minisztérium által szervezett munkában. Tapasztalva, hogy milyen kevés ismerettel rendelkezünk e témában a piacgazdaságok gyakorlatáról és sok tekintetben eltérő megoldásairól, egy OTKA-kutatás programjába illesztve megpróbáltam legalábbis részben pótolni e hiányt. Vizsgálódásaim eredményeit *Román* [1993] összegezte. A kötetet a Magyar Kisvállalati Társaság időben el tudta juttatni a kamarai törvény előkészítőihez és a döntést hozó parlamenti képviselőkhez.

Az érdekképviseleteket a politikai pártoktól elsősorban azzal különböztetik meg, hogy eltérően a pártoktól, ezek nem törekszenek *közvetlen* parlamenti képviseletre, a kormányzati szerep és felelősség átvételére. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy távol maradnak, maradhatnak a politikától. Legtöbbjük ilyen vagy olyan módon, lazábban vagy szorosabban, nyíltan vagy kevésbé láthatóan kapcsolódik pártokhoz, s a pártok sokszor erősen támaszkodnak a tagságukhoz közel álló érdekképviseletekre. Az ilyen kapcsolatok jellege és erőssége országonként különböző.

Az érdekképviseletek célszerű és tényleges szerepéről sok vita folyik a piaccgazdaságokban, de abban általános az egyetértés, hogy a *demokratikus társadalmakban* igen fontos funkciót töltenek be: segítik az állampolgárok érdekeinek megfogalmazását, kifejezését, a döntési folyamatokban való megjelenítését, lehetővé teszik az érdekek érvényesítését erősítő szervezett fellépést. Az ilyen fellépések sikerének esélye a tagság számától, pénzügyi erejétől, a társadalmi munkamegosztásban elfoglalt helyétől, a gazdaság működését zavaró, konfliktust kiváltó képességétől is függ. A legerősebb ilyen csoportok a munkavállalók és a munkaadók (a tőke) képviselői, a szakszervezetek és a szakmai szövetségek. Ugyanakkor sok más nagy létszámú csoport (mint például a nyugdíjasok, a nők, a gyerekek, a kisebbségek) nem rendelkezik hasonló érdekérvényesítő eszközökkel. Nagy kérdés tehát, hogy helyzetük, igényeik mérlegelése az állam, a pártok, más szervezetek, intézmények részéről kellő figyelemben részesül-e.

A szervezett érdekcsoportok, az érdekképviseleti szervezetek kialakulását és működését számos kutatás vizsgálta. Az érdekszövetségekhez való önkéntes csatlakozást és a közös célokért való aktív fellépést e vizsgáldások szerint sokféle tényező befolyásolja.<sup>1</sup> Ezek között jelentős szerepük van az olyan racionális megfontolásoknak, hogy a potenciális tag milyen egyéni hasznot vár; mennyire van ráutalva a csak a tagság révén megszerezhető előnyökre; mi az, amiből ezek közül minden tag részesül; mi az, amihez szelekció útján juthat; mit kell ezért cserébe adnia, mit jelent a tagság társadalmi presztízs szempontjából. Az olyan nem racionális megfontolások, mint sajátos *értékek* tisztelete vagy bizonyos *tradíciók* ugyancsak erősen befolyásolják az ezzel kapcsolatos döntéseket.

Az érdekszövetségek befolyásuk érvényesítésére törekedve – pozíciójuk, pénzügyi, szakmai, tagsági és egyéb potenciáljuk ismeretében – sokféle eszközzel élhetnek. Ezek fő típusait egy friss kiadású német politikai lexikon (*Politik-Lexikon* [1991] 258–261. o.) három csoportba sorolja. Az első az úgynevezett lobbyzás. A lobby szó eredetileg a parlament előterét jelentette; az érdekszövetségek megbízottai itt vártak a képviselőkre, hogy beszéljenek velük, meggyőzzék és befolyásolják őket. Ez a meggyőzés és befolyásolás később kiterjedt az állami hivatalok vezetőire/szakértőire is, majd a tanácsadó testületek, meghallgatások intézményeiben szervezett formát is kapott.

A következő fokozat az aktív nyomásgyakorlás: például a média révén a közvélemény befolyásolásával, ellenlépések (sztrájk, bojkott) bejelentésével, választói szavazatok, illetve ellenszavazatok kilátásba helyezésével. Mindez társulhat pártoknak, személyeknek szóló pénztámogatás juttatásával vagy megvonásával – legális vagy illegális csatornákon; fontos információk szelektív átadásával vagy visszatartásával; jól jövedelmező pozíciók felajánlásával vagy ezekből való kizárással. A harmadik fokozatnak ez az osztályozás a befolyást biztosító „patronálást” nevezi. Az adott politikai adminisztrációban bizonyos pozíciókat egy érdekszövetség saját szakembereivel tölt be. Ebben jelentős szerepet játszik, hogy gyakran összefonódik a párt- és érdekszövetségi vagy a tiszteletbeli szövetségi és a hivatalos közigazgatási, politikai vezetői funkció. Tudatos törekvés eredményeképpen azután adott hivatal vagy döntéshozó testület teljesen egy-egy érdekszövetség befolyása alá kerülhet. Más úton

<sup>1</sup> Erről jó összefoglalást talál az érdeklődő *Dobias* [1988] munkájának *Szervezett érdekcsoportok a gazdaságpolitikában* című fejezetében.

jutnak nagy befolyáshoz – nyíltan, szabályozottan – az érdekszövetségek/képviseltek, ha hivatalosan mint társadalmi partnerek vagy köztestületek kapnak szerepet a döntéshozatalban.

A közfelfogás mindezt – a kedvezőtlen hatásokkal is számolva – a politikai pluralizmus részének tekinti. A kritikák elsősorban azt a veszélyt jelzik, hogy egyes érdekcsoportok túlságosan nagy befolyása megbéníthatja a kormányzatot. Theodor Eschenburg *A szövetségek uralma?* című könyvét (Eschenburg [1955]) ezzel kapcsolatban máig is sokszor idézik. M. Olson pedig, magyarul is kiadott – ugyancsak gyakran idézett – könyvében (Olson [1987]) egyenesen azt próbálja bizonyítani, hogy az egymással versenyző érdekcsoportok vagy „elosztási koalíciók” elszaporodása nemzetek hanyatlásához is vezethet. Általánosabb azonban az a nézet, amely a szervezett társadalmi érdekek megjelenítésében, szembesülésében és a folyamatos konszenzuskeresésben a mindenható (totalitárius) állam egyetlen igazán hatásos alternatíváját látja. E rendszer megfelelő működéséhez ugyanakkor – ezt mindig hozzátesszük – igen lényeges a pártok és az állami intézmények érdekkiegyenlítő szerepe is, többek között a latens, kevésbé felszínre kerülő érdekek és a (már említett) csekély befolyással bíró érdekcsoportok felkarolása.

### Az érdekképviseltek és a kormányzat kapcsolata

A totalitárius államok vagy egyszerűen betiltják, vagy kemény befolyásuk alá vonják az érdekképviselői szervezeteket. Ennek az utóbbi „megoldásnak” egyik, általunk is tapasztalt módja, hogy az állam, az egyeduralmodó állampárt az érdekképviseltek mozgásterét erősen beszűkíti és vezetőségükbe saját „szófogadó” embereit ülteti.

Demokratikus társadalmakban egyesületek, társaságok, szövetségek önkéntes létrehozása alapvető állampolgári jog, e szervezeteket a központi és a helyi kormányzat partnereinek tekinti. A jó partneri kapcsolat különösen fontos számukra abban az esetben, ha a szervezet nagy tagsággal, pénzügyi erővel, befolyással vagy konfliktust kiváltó képességgel rendelkezik. Az érdekképviseltek ugyanis nemcsak a választások kimenetelére gyakorolhatnak nagy hatást, hanem a kormányzat programjának megvalósítását is jelentősen segíthetik vagy nehezíthetik. Hozzájárulhatnak ahhoz, hogy informáltságuk, szakértelmük figyelembevételével helyes törvények, rendelkezések születhessenek; ezeket tagságuk megértse, magáévá tegye, végrehajtásukat közvetve vagy közvetlenül előmozdítsa. Az érdekképviseltek egyet nem értése, a kormányzatot bíráló megnyilatkozása, tiltakozása vagy határozott ellenállása, ami nagy veszteségeket okozó súrlódásokhoz vagy nyílt konfliktusokhoz is vezethet, a kormányzat munkájának eredményességét, tekintélyét, a kormányzatot alkotó pártok és csoportok jövőbeli választási esélyeit számottevően csökkentheti.

E megfontolások alapján a demokratikus társadalmakban általában nemcsak az érdekképviseltek részéről mutatkozik szándék a kormányzattal való párbeszédre és döntéseik befolyásolására, hanem a párbeszédet a kormányzat is rendszeressé, szervezetté kívánja tenni.

Az „általában” szó beszúrása a kivételekre utal, mindenekelőtt az Egyesült Államok példájára. Itt a sok-sok ezer érdekképviselő közül csak néhány csoportjuktól van befolyásos csúcsszervezete, legtöbbször külön-külön „lobbyznak”. A lobbyzást segíteni – egyének, vállalatok, érdekcsoportok, szervezetek megbízásából – az Egyesült Államokban elfogadott, jegyzett szakma. (Az Amerikai Lobbytárk 1990. évi címtára ezerhatszáz oldalas kötet, és hatvanötezer címet tartalmaz. Nagyobb részük persze az egyes államokban tevékenykedik, nem szövetségi szinten.) A lobbyzás érdekében, a törvényhozással és az adminisztrációval való kapcsolatok ápolására minden nagyobb szervezet hivatalos tart fenn a fővárosban. Egy 1986-ban kiadott kötet (Schlozman–Tierney [1986]) az érdekképviseltek körében ezerre becsüli számukat. Hasonlóan, van irodájuk Washingtonban a legnagyobb vállalatoknak is; a

nagyobb vállalatok külön osztályt állítanak fel a kormányzati kapcsolatok építésére. Egy, a vegyipart vizsgáló tanulmány (*Schneider* [1985]) szerint ebben az ágazatban a (nagyobb) vállalatok nyolcvan százalékánál van ilyen osztály.

Az intézményesített együttműködést a gazdasági érdekképviseltek és a kormányzat között gyakran *korporatizmus* szóval jelölik meg. Kevésbé állandósított formájára sokszor a szociális egyezkedés, megállapodás, a társadalmi paktum kifejezést használják (*Potobsky* [1987]). A tripartizmus szó azt emeli ki, hogy a tárgyalásokban három „oldal”, a munkavállalók, a munkaadók és a kormányzat képviselői vesznek részt. Az általánosabban használt korporatizmus fogalomhoz igen rossz emlékek is tapadnak, a fasiszta diktatúrák egyik módszere volt ez a szakszervezetek önállóságának korlátozására. Ugyanakkor a politikai pluralizmussal összeegyeztetett formái is vannak, a neokorporatizmus kifejezés ilyen rendszerekre utal.

P. J. Williamson A korporatizmus változatai címmel megjelent (*Williamson* [1985]) könyvében a korporatív rendszerek három típusát különbözteti meg. Az első hagyományos konszenzuson alapul, a második tekintélyelvű diktatúrán, a harmadik a szociális partnerek megállapodásán. A tekintélyelvű korporatív rendszerekre a fasiszta Olaszországot (1922–1939), Portugáliát (1933–1974), az 1934–1938 közötti Ausztriát, a második világháború alatt Vichy által irányított Franciaországot, az 1945 utáni dél-amerikai diktatúrákat jelöli meg. A cél itt minden esetben olyan struktúrák kialakítása volt, amely az állam akaratának érvényesülését minden lényeges döntés meghozatalánál biztosítja.

A partneri viszonyon nyugvó neokorporatista megoldásoknál viszont az állam elfogadja, sőt igényli: ahol lehetséges, az érdekképviseltek a társadalmat és a gazdaságot érintő minden fontos döntésben nagy súllyal vegyenek részt, és vállalják részüket a döntések megvalósításában is. Az ilyen országok közé elsősorban – különböző fokon – a skandináv államokat, Hollandiát, Ausztriát, Németországot sorolják (*Hinrichs–Unger* [1990]). A korporatív megoldások bizonyos elemei, az érdekképviseltekkel való konzultációk, a részvételükkel felállított tanácsadó testületek a legtöbb pluralista demokráciában megtalálhatók. De ugyanígy: intézményes érdekegyeztetés esetén is – kisebb súllyal, hatással – szerephez jut a lobbizás. Erős csúcsszervezetek mellett az ágazati véleményeket és érdekeket ugyanis többnyire már e szervezeteken belül ütköztetik és egyeztetik.

A politikatudomány művelőinek megoszlik a véleménye arról, milyen mértékben egyeztethetők össze korporatista megoldások a valódi politikai pluralizmussal. Angol kutatók (*Dearlove–Saunders* [1984]) szerint a korporatizmus – szemben a valódi pluralizmussal „tökéletes versenyével” – zárt versenyhez vezet a politikában. Az Angliában a hatvanas és a hetvenes években folytatott érdekegyeztetést és tervezést úgy jellemzik, hogy az döntően a két nagy munkavállalói és munkaadói szervezetre támaszkodott (TUC – Trade Union Congress és CBI – Confederation of British Industry), és kirekesztette a döntéshozatalból a fogyasztókat, a kisvállalatokat, a szabadfoglalkozásúakat, a nem szervezett munkások és nyugdíjasok képviselőit. E korporatista rendszernek szükségképpen meg kellett buknia, hogy piacgazdasággal és pluralizmussal konform megoldásoknak adjon helyet.

A szociális partneri rendszerek vége? címmel négy országot hasonlít össze *Hinrichs–Unger* [1990] tanulmánya. Ausztriát és Svédországot mint a munkavállalók szervezethez foka alapján erős korporatív, valamint Hollandiát és NSZK-t mint gyengébb korporatív vonásokat mutató országokat. Kiindulópontjuk az a tétel, hogy erősen centralizált érdekképviseltek esetén a korporatív rendszerek a „torta” felosztása körüli viták helyett a torta (azaz a gazdasági teljesítmény) növelésére irányítják a figyelmet. Ez ugyanakkor a viták mellett a cél érdekében összefogást is eredményez. Bár automatikusan nem hoz magával nagyobb gazdasági növekedést, kisebb munkanélküliséget és inflációt, de kedvező feltételeket teremt ehhez. A fokozódó nemzetköziesedés, tőke- és munkaerőmozgás azonban – hangsúlyozzák a szerzők – egyre jobban korlátozza az egy-egy országon belüli ár- és bérmegállapodások lehetőségét; ezzel a szociális partneri viszony jövője is bizonytalanná válik.

### Ágazati és vállalati érdekegyeztetés

Az eddig elmondottak alapján véve a gazdaság egészét érintő érdekegyeztetésre vonatkoztak. Nem szóltunk arról, hogy folyhat – különböző módon – érdekegyeztetés ágazati szinten és az egyes vállalatokban is. E három szintet gyakran az intézményszerűsített érdekegyeztetési módszereket vizsgálva is megkülönböztetik.

A gazdaság egészére vonatkozó intézményszerűsített érdekegyeztetés (makrokorporatizmus) azt feltételezi, hogy a kormányzat néhány nagy befolyással bíró érdekképviselői csúcsszervezettel tárgyalhat, és ezek garantálják megállapodásuk betartását. Ha nincsenek ilyen tárgyaló partnerek, a háromoldalú (tripartit) egyezkedésnek nincs lehetősége, értelme. Ez a helyzet például az Egyesült Államokban. Az ágazati érdekképviselőknek azonban – elsősorban a szakszervezeteknek – itt is komoly befolyásuk, hatalmuk van. Ezért ágazati (mezoszintű) érdekegyeztetésre gyakran sor kerül, mint sok olyan más országban (például Angliában) is, ahol (ma) a makrokorporatista közelítéseket a politika elutasítja.

A vállalati szintű (mikrokorporatista) érdekegyeztetés általánosan elterjedt a piacgazdaságokban – de a „beleszólás”, a „részvétel” (participáció) igen különböző fokán és formáiban. (E különben nagyon fontos témának tárgyalása azonban már túlmegy témánk keretein.) A különböző szinten folyó érdekegyeztetési mechanizmusok igen sok szállal kapcsolódnak egymáshoz, és illeszkedniük kell az adott ország politikai rendszeréhez. Meggyőző, szemléletes példát ad erre az a tanulmány, amely összehasonlítja: hogyan készítették elő a vegyi anyagok gyártását szabályozó törvényt az NSZK-ban és az Egyesült Államokban. A két, az Egyesült Államokban 1976-ban, az NSZK-ban 1980-ban hozott törvény sok hasonlóság mellett lényegi eltérő vonásokat is mutat. Számunkra azonban érdekesebbek most azok a különbségek, amelyek a törvények előkészítésében voltak felismerhetők. A tanulmány ezeket az 1. táblázatban foglalja össze.

1. táblázat

#### A politikai döntések struktúrája a vegyianyag-törvények meghozatalában

Megnevezés	NSZK	Egyesült Államok
<i>A politikai szintér</i>		
A szereplők száma	Korlátozott	Korlátlan
A szervezetek közötti kapcsolatok	Kevésbé versengő	Erősen versengő
Csoport-elkötelezettség	Stabil	Változó
Végrehajtó-törvényhozó kapcsolat	Hierarchikus	Versengő
Kormányzat–vállalatok kapcsolata	Együttműködő	Szembenálló
Az adminisztratív szervek önállósága	Alacsony	Magas fokú
<i>A politikai folyamat</i>		
A politikaformálás fókuszai	Parlament előtti szintér	Parlamentari szintér
A részvétel nyitottsága	Alacsony	Magas fokú
A megvalósítás módja	Együttműködés útján	„Parancs és ellenőrzés” útján

*Forrás: Schneider [1985].*

E különbségek hátterében – a politikai szintér egyéb különbségei mellett, de nem függetlenül azoktól – az áll, hogy az NSZK-ban a kormánysszervek meghatározó tárgyalópartnere egyetlen csúcsszervezet, a Német Vegyipari Szövetség (VCI) volt. Az Egyesült Államokban viszont legalább hatvan érintett szövetség tartott igényt meghallgatásra. A négy legnagyobb szövetség közül a Gyárosok Vegyipari Szövetsége



(MCA, 190 taggal) elsősorban a nagyvállalatokat, a másik három (CSMA, SOCMA, PMS, 412, 88, illetőleg 129 taggal) a kisebb vállalatokat képviselte.

Az egyes országok intézményrendszerét és gyakorlatát közelebbről vizsgálva azt látjuk, hogy az eltérő jellegű gazdasági érdekek képviselése határozottan elválhat egymástól, és sokféle módon kapcsolódhat. Az üzleti világ közös, általános érdekeit sok esetben elsősorban a *gazdasági kamarák* hivatottak képviselni. Az egyes szakmák/ágazatok sajátos (esetenként ütköző) érdekeiért – gyakran összefogva a munkavállalói érdekképviseltekkel – a szakmai szövetségek lépnek fel. A munkavállalók és munkaadók közötti (a béreket és munkaviszonyokat érintő) érdekegyeztetés pedig lehet az előbbi szervezetek funkciója vagy elválasztható azoktól.

### Kamarák és szakmai szövetségek

A gazdasági kamarák a középkori céhekből nőttek ki. Kezdetről fogva többféle funkciót egyesítettek: tagjaik érdekeinek szolgálatát és a helyi közigazgatással való kapcsolatok tartását. Fejlődésük tulajdonképpen e nyomvonalon ágazott el két irányban: maradt döntően a kamara tagjainak érdekképviselési és közös igényeket kielégítő szervezete, vagy emellett felerősödött a közigazgatással, önkormányzattal való együttműködésben betöltött szerepük is. E második irány végül is oda vezetett, hogy számos országban a kamarák közjogi testületek lettek, s átvették bizonyos feladatok ellátását az önkormányzati, illetőleg államigazgatási szervektől. Ilyen megoldásoknál szükségképpen felmerült az a gondolat, hogy a kamarák e feladatoknak csak akkor tudnak eredményesen megfelelni, ha a működési körükbe tartozó összes vállalatot regisztrálják és tagjaiknak mondhatják. Vagyis: legyen kötelező a kamarai tagság (és tagsági díj, hozzájárulás fizetése is).

Ehhez azonban hosszú út vezetett el. Első – e néven működő – kereskedelmi kamarának legtöbbször a Marseille-ben 1599-ben létrehozott kamarát tekintik. A kamarai rendszer azután Franciaországban megerősödött, és a napóleoni hódítások idején és ezt követően sok más országban is mintául szolgált. A 19. század végére az iparilag fejlett országokban mindenütt kiépült a kamarai hálózat, és előbb-utóbb a helyi kamarák országos csúcsszervezetei is megalakultak. Az Egyesült Államokban és Angliában a kamarák ma is az önkéntes csatlakozás bázisán működnek, és ez a státusuk Belgiumban, Dániában és Írországon is.

Az európai piacgazdaságok többségében azonban a gazdasági kamarák törvényi felhatalmazással működő úgynevezett *köztestületek*, amelyekben minden gazdasági tevékenységet folytató vállalat és természetes személy számára kötelező a tagság. Ez érvényes az úgynevezett *hivatásrendi kamarákra* is, amelyenket a közjegyzők, az ügyvédek, az orvosok, a gyógyszerészek és néhány más megkülönböztetett hivatás gyakorlóira részére állítanak fel. A gazdasági kamarák helyi, területi szervezetekként jönnek létre, s megőrzik autonómiájukat. A területi kamarákat egyesítő csúcsszervezet nem irányítja, hanem csak segíti és alapvető kérdésekben bizonyos fokig koordinálja tevékenységüket.

A kamarák úgy definiálják magukat, hogy az adott területen folyó gazdasági, üzleti tevékenységet, az itt dolgozó vállalatok hatékony és közhasznú működését segítő olyan öngazgatási szervezetek, amelyek nemcsak tagjaik, de az egész társadalom érdekében végzik munkájukat. Ennek keretében igazgatási, felügyeleti, koordinációs feladatokat látnak el. Ezek között olyan funkciók is szerepelnek, amelyeket korábban állami hivatalok végeztek vagy végezhetnének ma is. Ez arra a tapasztalatra épül, hogy a gazdasági élet szereplői kamarai szervezetükkel több szakismerettel, kisebb költséggel, eredményesebben oldják meg e feladatokat.

A kötelező tagsághoz kötelező tagdíj társul. Ez a kamarák működéséhez szilárd pénzügyi alapot ad, nem kerülnek függőségbe sem a kormányzattól, a költségvetéstől, sem tagjaik egyes csoportjaitól. Ez utóbbi szempont különösen azért válik fontossá,

mert a kamaráktól a tagjaik közötti érdekegyeztetést is várják. A területi egységek szerint szerveződött, közttestületként működő gazdasági kamarák legtöbbször a mezőgazdaság kivételével minden ágazatot átfognak, csak egyes országokban van a mezőgazdaság mellett a kézműiparnak is külön kamarája. Az ágazatok közötti érdekütközésekben a kamaráknak semleges, érdekkiegyenlítő álláspontot kell elfoglalniuk; a kötelező tagság egyik előnye éppen az, hogy ezzel szemben nem lehet kilépéssel tiltakozni.

Ahol a kamarai tagság minden vállalat, vállalkozó számára kötelező, a kamara nem önkéntes társuláson alapuló érdekképviselő, hanem tagjainak együttes, közös érdekeit jeleníti meg. Ha egyetlen kamara van, ez az összes vállalat érdekeinek képviselőjét jelenti, ha kettő vagy három (ipari-kereskedelmi, kézműipari és agrár) gazdasági kamara működik, ezek érdekei ütközhetnek; ez vagy így jeleníthető meg, vagy előzetesen egyeztetik álláspontjukat. A kamarai állásfoglalásokat választott testületeik alakítják ki, szakapparátusuk és szakbizottságaik, esetenként külső szakértők, felmérések, kutatások segítségével.

Alapkérdés ezért, kik alkotják a kamara döntéshozó testületeit? E személyeket a kamarák alapszabályában meghatározott módon a kamarai tagok választják meg, részben közvetlenül, részben közvetett módon (a megválasztott testületeken keresztül). A választás szabályait alapos vizsgálódásokra építve dolgozzák ki, egyik fő szempontként azt tartva szem előtt, hogy a választott testületek összetétele tükrözze az adott terület (vállalati) struktúráját. Igen sokszor külön szabályok rögzítik a *kis- és középvállalatok* megfelelő arányú képviselőit. Gyakori – bizonyára nem alaptalan – panasz ugyanis a gazdasági kamarákkal szemben, hogy elsősorban a nagyvállalatok érdekeiért lépnek fel. Többek között erre is hivatkozva tiltakoznak sok országban a kötelező tagság ellen.

A kamarákat az üzleti világ képviselőjének szokás tekinteni, de sok országban a munkaügyi tárgyalásokban a munkavállalók „szociális partnerei” nem a kamarák, hanem külön ügyvezetett munkaadói szervezetek. Ha a kamarai testületekben a munkavállalóknak nincs képviselőjük, a kamarák természetesen a munkaadói nézőpontokat fogják képviselni. Számos gazdaságpolitikai témában persze egybeesik a munkaadók és a munkavállalók nézőpontja és érdeke. Ilyen kérdésekben a kamarák valóban a gazdasági szereplők közös érdekeit jelentik meg.

A kamarákat azonban nem szokás érdekképviselőként kezelni, a piacgazdaságokban a gazdasági érdekképviselők két fő – munkavállalói és munkaadói – csoportját a szakszervezetek és a szakmai szövetségek alkotják. A szakmai szövetségek elsősorban ágazatok és vállalatnagyság – emellett értékrend és hagyományok – szerint tagolódnak. Önkéntes tagságon alapulnak, országonként sokféle felépítésűek. Gyakori, sőt eléggé általános, hogy azonos érdekcsoportokat megcélözva több érdekképviselői szerveződés verseng egymással a tagság megnyeréséért, megtartásáért, növeléséért. A verseny – mint mindenütt – itt is jobb teljesítményre sarkall. (Ez az egyik fő érv a kötelező tagság mellett; az ellenérv pedig az, hogy ott is megoszt és párhuzamosságokat hoz létre, ahol ez szükségtelen és többletköltségeket okoz.)

A verseny természetéhez tartozik azonban az is, hogy nem zárja ki a szereplők együttműködését, még abban az esetben sem, ha sok szempontból szemben állnak egymással (Román [1984]). És fordítva: szinte minden együttműködés mögött megbújik valamilyen gyengébb vagy erősebb verseny. Arról sem feledkezhetünk meg, hogy mind az egyének, csoportok, mind a szervezetek, intézmények *több célt* követnek egyidejűleg. Versenyezve egymással *A* célért, kooperálhatnak és *másokkal* versenyezhetnek *B* cél eléréseért. Adott termék termelői például egymással versenyeznek, a helyettesítő termékek gyártóival szemben viszont összefognak. Munkaadók és munkavállalók egy-egy ágazaton belül egyes kérdésekben szemben állnak egymással, „kifelé” viszont együttesen, összefogva lépnek fel.

## A szervezetek kapcsolatai

Míthogy az érdekképviseltek tárgyalóereje alapvetően függ tagságuk számától és összehangolt fellépésük következményeitől, természetes, hogy szövetségeket, közös érdekeiket megjelenítő csúcsszervezeteket hoznak létre egy-egy ágazaton belül, országosan és nemzetközi téren is. Sajátos a gazdasági kamarák és a szakmai érdekképviseltek, az ágazati vállalati-vállalkozói szakszövetségek, ipartestületek kapcsolata. Tagságuk ugyanaból a körből adódik. Míg azonban a kamarai tagság sokszor kötelező (s ilyenkor a kamara elnevezés „védett”, csak köztestületek használhatják), az érdekképviseltekben, a szakmai szövetségekben a tagság mindig önkéntes.

A szakmai érdekképviseltek szervezetségi foka nagyon különböző, erősen függ attól, hogy a tagdíjfizetési kötelezettség ellenében milyen előnyöket nyújtanak tagjaiknak. Bonyolítja a helyzetet az, hogy az érdekképviseltek legtöbbször a szakma egészét szolgálják, tehát a nem tagok is élvezik előnyeiket. Ugyanakkor más kedvezményeket csak tagok kapnak meg. (A kötelező tagság mellett gyakran a nem tagok „indokolatlan” előnyeivel érvelnek, ellene viszont azt hozzák fel, hogy túlságosan zárta válik a szerveződés és a versenyt élénkítő piacra lépést szándékosan nehezíti.)

A gazdasági kamarák és a szakmai érdekképviseltek viszonyában valójában az a meghatározó, hogy a kamarák *területi* szervezetek (bár esetleg létrehozhatnak ágazati egységeket, bizottságokat is), a közös *szakmai* érdekek képviselője, a nem általános, hanem *szakmai* segítség (információ, képzés, tanácsadás stb.) a szakszövetségek feladatköre. A konkrét szakmai érdekeket ezek az érdekképviseltek hivatottak érvényre juttatni, a kamarák kvázihatósági funkcióik mellett, az üzleti élet általánosabb, közös érdekeiért lépnek fel. Emellett igen fontos a kamarák kapcsolata a helyi önkormányzatokkal – bár többnyire a szakmai érdekképviseltek is létrehozhatnak területi csoportokat, s csúciszövetségeik országos kérdésekben hallatják szavukat.

A pluralizmus megnyilvánulása, hogy a kétféle hálózat bizonyos fokig kiegészíti egymást, nem zárva ki (hasznos vagy felesleges) párhuzamosságokat és versenyhelyzeteket sem (például a tagságnak nyújtott szolgáltatások tekintetében). A vállalkozók, a vállalati vezetők/tulajdonosok különbözőképpen kötődhetnek e két hálózathoz; sokan mindkettőben viselnek tisztséget. Ez tudatos törekvés is lehet a két szervezet együttműködésének elősegítésére. A szakmai érdekképviseltek gyakran meghatározó szerepet kapnak a kamarai testületek, tisztségviselők demokratikus megválasztásánál. Ez is biztosíték arra, hogy a kamarákból ne legyenek a tagságtól független hatóságok. Más esetekben a kamarák vezető szerveiben a leginkább érintett érdekképviselői szervezeteknek külön képviselőt adnak.

A gazdasági kamarák és az érdekképviseltek kapcsolatának sajátos megoldása működik (sikeresen) Ausztriában. Az osztrák modell kettős tagozódással egyetlen szervezetben egyesíti a területi és a szakmai, a kötelező és az önkéntes tagságot. A *kézműipar* tekintetében közel áll ehhez a német megoldás; itt a két hálózat több ponton és végül egy csúciszervezetben egybekapcsolódik. Hollandiában a szakmai érdekképviseltek helyet kapnak a kamarai testületekben, de külön hálózatot alkotnak. A nagy befolyású országos szociális-gazdasági tanácsban pedig az üzleti világot az ő csúciszervezeteik képviselik. Végül, sok országban, ezek között Angliában és az Egyesült Államokban például, nem kötelező a kamarai tagság, s (ezzel is összefüggésben) a kamarák tagsága és befolyása határozottan kisebb az előbbiekénel. A külföldi példák közül néhányról bővebben is szólunk – nem mintaként ajánlva ezeket, hanem azért, hogy bemutassuk, hogy a különböző megoldások milyen mélyen ágyazódnak történelmi folyamatokba.

### Az osztrák modell és kérdőjelei

A gazdasági és szociális partneri rendszer Ausztriában<sup>2</sup> a második világháború után az ország igen nehéz gazdasági helyzetében alakult ki, amikor a szolidaritás a különböző társadalmi csoportok között különösen erős volt. Ezért úgy vélték, hogy a gazdaság- és szociálpolitika alapvető céljai a munkavállalói és munkaadói érdekképviseletek, valamint a kormány intézményesített együttműködésével eredményesebben valósíthatók meg, mint akkor ha az érdekek ütközését, a vitákat, a keményebb eszközök bevetését engedik és az ezzel járó konfliktushelyzeteket vállalják. Bár az utóbbi időben egyre inkább felvetik árnyoldalait, negatív hatásait, bizonyos változtatások szükségességét, alapjaiban fenn kívánják tartani e rendszert. Azt nemigen vitatják, hogy az ország gyors és konfliktusmentes, nemzetközileg is kiemelkedő fejlődéséhez az utóbbi negyven évben ez a rendszer nyugodt, biztos hátteret teremtett.

A partneri együttműködés legfontosabb intézményi bázisa a paritásos bizottság, amelyben a szociális partnereket négy csúcsszervezet képviseli, kettő-kettő a munkaadói és a munkavállalói oldalt. A munkaadói oldal képviselőiben a szövetségi gazdasági kamara és a mezőgazdasági kamarák elnöki konferenciája a bizottság tagja. A szövetségi gazdasági kamara a kilenc tartományi kamara csúcsszervezete; hat ágazati szekcióra tagozódik és mintegy százharminc szakmai szövetséget is magában foglal (*Die Kammer...* [1990]). A kamarák közjogi testületek, a kamarai tagság (és hozzájárulás fizetése) kötelező. A mezőgazdasági kamarák elnöki konferenciája a kilenc tartományi mezőgazdasági kamara csúcsszervezete; ezek a kamarák is köztestületek, kötelező tagsággal.

A munkavállalókat képviselő két szervezet egyike a munkások és alkalmazottak kilenc tartományi kamarájának csúcsszervezete, a munkáskamara. A tagság ebben a munkások, az alkalmazottak és a közlekedésben dolgozók számára 1954 óta kötelező. Kivételt képeznek a vállalatok vezető beosztású alkalmazottai, a közalkalmazottak (kivéve a vasút és a posta dolgozóit) és – a tartományok többségében – a mező- és erdőgazdaságban dolgozók is.

A munkavállalók másik képviselője a paritásos bizottságban a szakszervezeti szövetség. Ez magánjogi szervezet, mintegy 1,6 millió tagja az összes munkavállalók körülbelül hatvan százalékát foglalja magába. (Ez nemzetközileg magas szervezethez fűző!) A szakszervezeti szövetségnek tizenöt szakszervezet a tagja, ezek a magánalkalmazotti szakszervezet kivételével ágazatok szerint szerveződtek. A kollektív szerződéseket általában az egyes szakszervezetek kötik meg a szövetségi gazdasági kamara megfelelő szervezeteivel.

A paritásos bizottság elnöke a szövetségi kancellár, tagja még (szavazati jog nélkül) a gazdasági ügyekért felelős miniszter is. A bizottságnak van egy állandó bér- és egy állandó árálbizottsága és gazdasági és szociális tanácsként is működik, átfogó gazdasági és társadalompolitikai kérdéseket tűzve napirendjére. Sok esetben fontos gazdasági törvényeket közvetlenül a partnerszervezetek, elsősorban a szövetségi gazdasági kamara és a szakszervezeti szövetség tárgyal meg és készít elő, s ezeket a kormányzat és a parlament lényegében csak ratifikálja. (Ez volt érvényes például a munkajogi törvénykezésre 1974-ben, amely az üzemi „beeszlés” lényeges kiterjesztéséhez vezetett; a vendégmunkások foglalkoztatásának törvényi szabályozására, a versenytörvényre, az agrárpiacon rendtartásra stb.)

Az összes nem mezőgazdasági munkaadó nevében a szövetségi gazdasági kamara hallatja szavát, s hat szekciójával a gazdaság valamennyi ágazatát, a kis-, közép- és nagyvállalatokat egyaránt hivatott képviselni. Egyik alapvető funkciójának többek között éppen azt tekinti, hogy a sokféle érdek ellentéteit és ütközéseit kiegyenlítsse és feloldja. Ez nyilvánvalóan nem megy feszültségek, zökkenők nélkül, ezért természetes törekvés, hogy másfajta érdekszövetségek is létrejöjjenek és színre lépjenek.

A tartományok szerint felépülő szövetségi gazdasági kamarának százharminc szakmai szövetség is része. Ez azonban, láthatóan, nem pótolja azt, hogy a kötelező tagsággal szemben önkéntes alapon nagyszámú más gazdasági szövetség is helyet kérjen magának (*Traxler* [1986]). A legbefolyásosabb ezek között az osztrák gyáriparosok szövetsége (VÖI), amely elsősorban a nagyvállalatok képviselőiben lép fel. Inkább a középvállalatokból tevődik össze az 1939 óta fennálló osztrák iparszövetség (ÖGV), egyéni és szövetségeket is egyesítő tagsággal. 1979-ben jött létre a kereskedelmi kézműipari ipari érdekszövetség (IHGI). Kisvállalatokat és szabad foglalkozásúakat tömörít a szabad önállók közössége (GfS).

A felsorolt és más szövetségek egy-egy szűkebb szakmai terület érdekeiért lépnek fel és közvetlenül kevésbé kötődnek politikai pártokhoz. Ezzel szemben a paritásos bizottságban részt

<sup>2</sup> Jó összefoglalást talál az osztrák rendszer fő vonásairól, működéséről és az ezzel kapcsolatos vitatott kérdésekről: *Handbuch...* [1989], *Klose* [1987], *Novothny* [1991] és *Pankert* [1987].

vevő csúcsszervezetek kapcsolata a pártokkal rendkívül szoros. Egy igen alapos vizsgálat (*Parteien...* [1987]) például azt mutatta, hogy az 1979. évre vonatkozó adatok szerint a szocialista frakció a szakszervezeti szövetségben 67 százalékos a munkáskamarában 61 százalékos többséggel rendelkezett. A szövetségi gazdasági kamara vezetésében e vizsgálatok szerint a néppárthoz közelálló osztrák gazdasági szövetség (ÖWB) rendelkezett nagy (87 százalékos) többséggel.

A szoros kapcsolat a gazdasági és szociális partnerek nevében tárgyaló csúcsszervezetek és a hatalmon levő politikai pártok között lényegesen megkönnyíti a tárgyalásokat, egyeztetéseket, megegyezéseket. Mindez ugyanakkor azzal is jár, hogy e csoportok kezében igen nagy befolyás összpontosul és a kívülállók érdekeinek hatásos megjelenítése rendkívül nehézé válik. Az évtizedeken át egészében eredményesen működő osztrák „partneri rendszerrel” szemben elsősorban ezt szokták kritikaként hangoztatni. Szóvá teszik, hogy a partitós bizottságban nem képviselt csoportok – ezek között a fogyasztók – igen korlátozott befolyással bírnak az itt hozott döntésekre. A partnerek szakértői bizonyos új jelenségeknek – mint például a súlyosbodó környezeti ártalmaknak – nem szentelnek kellő figyelmet. E rendszer – mondják – nem kedvez a strukturális változásoknak; a döntéshozók elsősorban a már működő vállalatokat, a munkahellyel bíró munkavállalókat képviselik; bizonyos fókig korlátozhatják a piacra lépést, konzerválhatják a meglévő struktúrát.

Új problémákat vet fel az EK-hoz való csatlakozás, (ez jóval nagyobb függést jelent az összeurópai mozgásoktól), a strukturális változások erősödése s a belső gazdasági feltételek változása is. A gazdasági növekedés ütemének mérséklődése kiélezi a jövedelemmegosztás körüli vitákat. Nő a szolgáltatások, az e körben domináns kisvállalatok szerepe. A mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya az 1956. évi 27 százalékról 1986-ra nyolc százalékra csökkent. Vajon ez a kis csoport megőrizheti-e korábbi nagy politikai befolyását? Az ellenérvek ezzel szemben azt hangsúlyozzák, hogy éppen e lényeges változások szempontjából nyújt kedvező lehetőségeket a „partneri rendszer”. A figyelmet tehát arra kell összpontosítani, hogy milyen módosításokra, korszerűsítésekre van ebben szükség. A vita tovább folyik, s minden szervezet – nem elutasítva a reformlépéseket – igyekszik biztosítani hasznosságát és alkalmazkodóképességét is.

#### *Röviden a német és az angolszász struktúráról*

Mint ismeretes, *Németországban* az egyes tartományok nagyfokú autonómiával rendelkeznek. Mind a kamarák, mind az érdekképviseltek helyi szervezetekre épülnek, ezek tartományi szövetségeket és országos, szövetségi csúcsszervezeteket hoznak létre (*Lampert* [1990]). A szövetségi állam számos kérdés szabályozását a tartományokra bizza. Sok tekintetben érvényes ez a kamarák és az érdekképviseltek jogállására és funkcióira is, nem ritkán számottevő különbségeket eredményezve.

Az ipari és kereskedelmi kamarák jelenlegi jogállását máig ható érvénnyel egy még 1956-ban hozott törvény rendezte. E törvény alapján a területileg szervezett kamarák közjogi testületek, kötelező tagsággal. Tagjuk minden gazdasági tevékenységet folytató, jogi személyiséggel rendelkező vagy nem rendelkező gazdasági társaság, társulás és természetes személy, pontosan meghatározott (a kézműipar és az agrárkamarák körébe utalt) kivételekkel, illetőleg egyes esetekben szabad választást engedve. Németországban a volt NDK területén létrehozott kamarákkal együtt jelenleg 83 ipari és kereskedelmi kamara működik. A tagvállalatok száma az NSZK nyugati tartományai területén 2,15 millió, a keleti tartományról jelenleg nincs pontos adat.

A területi kamarák minden szempontból teljesen önállóak. Három fő feladatuk: az adott terület gazdasági fejlődésének előmozdítása, az üzleti világ érdekeinek képviselése és bizonyos, az államtól átvett feladatok ellátása. Az átfogó és kötelező tagság és tagdíj nemcsak pénzügyileg biztosítja e kamarák függetlenségét, hanem az egyes érdekcsoportokkal szemben is. Szociálpolitikai és munkaügyi kérdések tárgyalása nem tartozik a kamarák hatáskörébe. E kérdésben a szakszervezetek partnerei a külön munkaadói szövetségek, amelyek ágazatok szerint tagolódnak, s tartományi és országos csúcsszervezeteket is létrehozhatnak. A német munkaadói szövetség országos egyesülete (BDA) mintegy nyolcszáz szövetséget mondhat tagjának.

Külön hálózatot alkotnak a szakmai szövetségek. A sok száz szervezet az ipar körében 39 nagyobb, ágazatok szerinti szövetségben egyesül és ezek csúcsszervezete a német gyáriparosok szövetsége (BDI). Tagszervezetein keresztül mintegy százezer vállalat tartozik e szövetséghez; erős központtal, tartományi irodákkal és igen nagy gazdaságpolitikai és politikai befolyással rendelkezik. Hasonló szakmai szövetsége van a nagy- és külkereskedelmi vállalatoknak (BGA), a kiskereskedelemnek (HDE), a bankoknak, a biztosítótársaságoknak, a közlekedési vállalatoknak, a tanácsadóknak és így tovább.

A múlt századra visszanyúlóan Németországban a *kézműipar* külön kamarákat s emellett egy erős ipartestületi hálózatot hozott létre. A kézműipar szervezete így egyrészt kézműves-ipartestületekből, másrészt kézműveskamarákból épül fel. A törvény emellett segédalbizottságok felállítását is előírja és feladatokat ruház rájuk. A kézműveskamarák választott tagjainak és tisztviselőinek egyharmad részben a kézművessegédek közül kell kikerülniük. A kézműves-ipartestületeket és kamarákat, valamint az utóbbiak körzeti egységeit közjogi testületként kezelik. A kamarákban a tagság kötelező, az ipartestületek kötelező tagság nélküli önkéntes társulások.

A 643 ezer kézműves – és a 75 ezer, kézműiparral rokon tevékenységet folytató – cég 7103 ipartestületbe tömörül. Ezek körzeti kézműveskamaraikat csoportot alkotnak, amelyek 56 (nagyobb területi egységet átfogó) kézműveskamara törvényességi felügyelete alatt működnek. Az 56 önálló kézműveskamara együttműködését és közös fellépését tartományi szinten megfelelő csúcsszervezetei biztosítják. A 7103 kézműves-ipartestület, nemcsak területi csoportokba, hanem szakmai szövetségekbe is tömörül. 51 szakszövetségük működik tartományi és országos szinten. A szakszövetségeket országos csúcsszervezet egyesíti. A kamarai és az ipartestületi hálózat mind tartományi, mind országos szinten együttműködik, erre megfelelő közös szervezeti egységeket hoztak létre. A munkaadói képviseletet a szakszövetségek látják el, a bértárgyalásokon ők a szakszervezetek partnerei. Jellegzetes, hogy az ipartestületek regionálisan és szakmailag is, kamarák csak regionálisan szerveződnek. A két hálózat közös csúcsszervezete (Bonnban) azt tekinti feladatának, hogy képviselje a német kézműipar érdekeit a parlament, a kormányzat és minden hivatal, továbbá az EK és más nemzetközi fórumok felé is.

Angliában a kereskedelmi kamarák távolról sem játszottak és játszanak olyan jelentős szerepet a gazdasági életben, mint az EK más országaiban. A kamarai tagság nem kötelező, szűkebb körű, és sok esetben más érdekképviseletek, szervezetek nagyobb súllyal adnak hangot a vállalatok érdekeinek, véleményének. Területileg szerveződött 106 kereskedelmi és iparkamara működik itt, 95 ezer tagvállalattal. Csúcsszervezetük a kereskedelmi kamarák szövetsége (ABCC). A kamarák visszafogott szerepe az EK-ba való belépés után több szempontból hátrányosnak mutatkozott, és ezért 1990 októberében úgy döntöttek: a kontinentális kamarák példájára nyomán (de a tagság kötelezővé tétele nélkül) megújítják és megerősítik az angol kamarai szervezeteket. Ehhez a törekvésükhöz a kereskedelmi és ipari minisztériumtól is támogatást kapnak.

Első lépésként egy tanulmányt készítettek, amely körvonalazza: milyen hálózatot kellene kiépíteni és működtetni, s melyek legyenek a kamarák fő funkciói és szolgáltatásai. Megállapították, hogy a személyi állomány és az infrastrukturális felszereltség alapján e követelményeknek jelenleg 30 kamara felel meg. A többenél ahhoz, hogy igazán nivós, megfelelő színvonalú szolgáltatásokat tudjanak nyújtani, jelentős fejlesztésre lenne szükség. Sok más típusú szervezet kínál ugyanis hasonló szolgáltatásokat; a kamarai hálózat csak magas minőség és megbízhatóság garantálásával lehet versenyképes. Ezt egy akkreditálási rendszerrel is biztosítani kívánják, a kisebb kamarákat fúzióalásra ösztönözve.

A szakmai szövetségeket Angliában gyakori párhuzamosság és egymás közötti versengés jellemzi. Egy, a német és angol építőipart összehasonlító tanulmány (*Schneider* [1985]) rámutat arra, hogy míg Németországban az építőiparban két nagy szakmai szövetség működik (az inkább a kis- s középvállalatokat képviselő ZDB és a központi és nagyvállalatokat képviselő DHB), Angliában nagyszámú szervezet verseng egymással. Németországban erősebb e szervezetek regionális, Angliában szakágak szerinti tagolódása. Németországban az építőipari vállalatok fő partnere a gazdasági Minisztérium, Angliában e szerep megoszlik több hivatal között.

Az *Egyesült Államok* kereskedelmi kamarája mintegy négyezer területi kamarát egyesít, nagy központi apparátussal, jelentős költségvetéssel és befolyással. A tagság önkéntes; a kamarák nem közttestületek és nem is látnak el ilyen típusú feladatokat. Az országos kamara céljai közé tartozik, hogy

- a kormánnyal megismertesse az üzleti világ ajánlásait a gazdaságot és az ország jövőjét érintő nemzeti kérdésekben;

- segítse a haladást olyan gazdasági, politikai és társadalmi rendszerben, amely az egyéni szabadságra és kezdeményezésre épül;

- informálja, képezze és bátorítsa tagságát, hogy vegyen részt a helyi, az állami és a szövetségi szintű politikai életben.

Az országos kamara számos bizottságot működtet, a gazdasági élet minden lényeges kérdésében hallatni kívánja szavát. A kamarai tagok többsége az Egyesült Államokban is kisvállalat, ezért a kisvállalatok számára külön programokat is szerveznek (*Strategy Handbook* [1987]).

Angliához hasonlóan, az Egyesült Államokban is versengenek egymással a párhuzamos

érdekképviseletek, szakmai szövetségek.<sup>3</sup> A legtöbb ilyen szervezet fő céljának azt tekinti, hogy „lobbyzzon” tagsága érdekében, befolyásolja a törvényhozást és az adminisztrációt. A lobbyzást az Egyesült Államokban természetesnek, szükségesnek tartják, de – ha lehetne – szívesen megvonnék azokat a határokat, ameddig az ehhez felhasznált eszközök tisztességesnek tekinthetők. Ezt bizonyára azért is szükségesnek látják, mert közismert hogy „a legtöbb profi lobbyista korábban köztisztviselő volt vagy állami, vagy kongresszusi hivatalban dolgozott” (Encyclopedia Americana. Vol. 17. 633–634. o.). Egy felmérés szerint 86 százalékuk volt köztisztviselő (Streeck [1985] 269. o.).

A lobbyzás korrupciógyanus módszereit egyes államok már a múlt század végén megpróbálták törvénnyel kizárni. 1946-ban egy szövetségi törvény kívánta szabályozni, milyen módszerek megengedettek – de nem sok sikerrel. Mint az említett lexikon írja, e törvény „érvényre juttatása a gyakorlatban igen nehéznek mutatkozott” (uo.). A legfelsőbb bíróság egy 1954. évi döntése (a „United States versus Harriss” ügyben) azután lényegesen enyhítette is a törvény megfogalmazásainak értelmezését.

### Kamarák és érdekképviseletek a magyar gazdaságban

A két világháború közötti magyar piacgazdaságban több ezer érdekképviselet, ezek között sok száz gazdasági érdekképviselet, több mint 300 ipartestület működött. Az érdekképviseletek közül a legbefolyásosabb a Gyáriparosok Országos Szövetsége (GYOSZ) volt. Emellett Országos Mezőgazdasági Kamara, továbbá hét kereskedelmi és iparkamara működött, központi irodákkal és kézműipari szekcióval. A piacgazdaság felszámolásával e szervezeteknek nem maradt életterük, sorsuk külön tanulmány tárgya lehetne, csak a rendszerváltás után támadtak fel, kaptak erőre és szerveződtek újjá. A Magyar Gazdasági (korábban Kereskedelmi) Kamara (MGK) annyiban kivétel ez alól, hogy erősen szűkített feladatkörrel: a külkereskedelmi tevékenység előmozdítására, a nemzetközi kapcsolatok ápolására az előző rendszer is fenntartotta.

A kamara döntően a nagy állami vállalatokat képviselte, önkéntes tagsági alapon, ágazatok és külkereskedelmi relációk szerinti tagozatokkal. Ahogyan a piacgazdaságokkal folytatott kereskedelem jelentősége mindjobban nőtt és a gazdaságirányítási reform is előrehaladt, az MGK jelentősége is növekedett és a kormány elismerte gazdaságpolitikai partnerének. (Eredeti nevét épp ennek következtében Magyar Kereskedelmi Kamaráról Magyar Gazdasági Kamarára módosították.)

Az MGK a párt reformista szárnyát támogatta, ugyanakkor elsődlegesen azoknak a nagy, állami tulajdonban levő vállalatoknak az érdekeit képviselte, amelyek a hatalmi struktúra szerves alkotóelemei voltak. Az MGK tagsága fokozatosan kiterjedt szövetkezetekre, kissoveskezetekre és egy tagozattal magánvállalkozókra is. (Ez a tagozat volt a Vállalkozók Országos Szövetségének a bölcsője.)

A Magyar Gazdasági Kamara, a rendszerváltást követve, ma jogi státútumtól, tulajdonviszonytól, mérettől függetlenül bármilyen vállalat számára nyitott szervezet, s szövetségi struktúrában tevékenykedik. *A magyar közélet kézikönyve* [1993] szerint az MGK-nak ma 16 városi, illetve regionális kamara és 46 szakmai szövetség a tagja. (Többségük kis- és középvállalat, de a foglalkoztatottak számát és a kamarai hozzájárulást tekintve változatlanul a nagy, zömében még állami vállalatok vannak túlsúlyban.) Az új magyar kamarai törvény előkészítésétől is ösztönözve, az MGK megkezdte a valóban kamarai funkciókat ellátó területi hálózat és a szakmai szövetségek különválasztását. Létrejött a Munkaadók Szövetsége is, az MGK társult tagjaként.

A kamara megjelölést jelenleg Magyarországon bármely szervezet használhatja. A magyar közélet kézikönyve több mint száz olyan szervezetet sorol fel, amely kamarának nevezi magát. Valójában nagyobb részük szakmai szerveződés, érdekképviselet.

<sup>3</sup> Lásd: Encyclopedia Americana. Vol. 6. 251–252. o. és Encyclopedia of Associations. Vol. I. 2418–2419. o.

Ha az elképzelések szerint a hivatásrendi és gazdasági kamarák köztestületi státust kapnak, e kétféle szervezettípust nevében is következetesen meg kell majd különböztetni.

A korábbi politikai rendszerben két szervezetet hoztak létre, hogy képviselje és (párt- és állami felügyelet alatt) irányítsa is a magánszektort. Az egyiket (KIOSZ) a termelő és szolgáltató kisiparosok, a másikat (KISOSZ) a kiskereskedők és a vendéglátóipar részére. A rendszerváltás során mindkét szervezet felbomlott, azután megújult; ma önkéntes tagsággal, szabadon választott vezetőséggel az ipartestületek, illetőleg a kereskedők és vendéglátók egyesületeinek csúcsszervezetei. Újabbán mindkét szervezet felvette a kamara nevet. Az Ipartestületek Országos Szövetsége ma az IPOSZ Magyar Kézműves Kamara, a KISOSZ a Magyar Kiskereskedők, Vendéglátók Kamarája nevet használja. Ez a két legnagyobb kisvállalati szervezet. Tagszervezeteik többsége (a hagyományok talaján) regionális szervezet, de szakmai tagszövetségeik is gyarapodnak, erősödnek.

A harmadik, korábban is működő nagy szervezet, az Ipari Szövetkezetek Országos Tanácsa (OKISZ) szintén regionális (megyei) szervezetekre és néhány szakmai szövetségre épült fel. Ma csökkent tagsággal (a kft.-vé átalakult szövetkezeteknek is helyet adva) Magyar Iparszövetség néven él tovább. Az előbbieken tárgyalt négy szervezet mellett az Érdekegyeztető Tanácsban a munkaadókat még a következő szervezetek képviselik (*Vállalkozói sikereket...* [1992]): Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Tanácsa, Magyar Agrárkamara, Magyar Gyáriparosok Országos Szövetsége, Mezőgazdasági Termelők és Szövetkezők Országos Szövetsége és a Vállalkozók Országos Szövetsége (VOSZ).

Az Érdekegyeztető Tanács (ÉT) a már bővebben tárgyalt intézményesített érdekegyeztetés bizonyos funkcióit látja el, szerény mandátummal. Jogállását nem törvény szabályozza, tevékenységét és tagjainak körét konszenzus alapján alakították ki; így hívták meg a kormányzat képviselői mellé az említett kilenc munkaadói szervezetet és hét szakszervezeti szövetséget (*Herczogh* [1991]). Az ÉT ülései fórumként szolgálnak kölcsönös információcserére, konzultációkra, törvény- és szabályozási tervezetek megvitatására, de munkaügyi és bérkérdésekben megállapodásokhoz is.

A munkaügyi és bérkérdéseken túlmenően azonban a kormányon múlik, hogy milyen törvényt, illetőleg szabályozást, intézkedési tervezetet terjeszt az ÉT elé konzultációra, és teljesen tőle függ, hogy az itt kialakított ajánlásokat milyen mértékben veszi figyelembe. A taxisblokádnál, majd az ismétlődő demonstrációs sztrájkok után a kormány egyre inkább elfogadja az ilyen típusú érdekegyeztetést és remélhetőleg azt is, hogy ennek rendjét mielőbb pontosabban is szabályozni kell. A kamarai törvény előkészítése során ezek a kérdések is napirendre kerültek.

Az új kamarai törvényt az Igazságügyi Minisztérium az érintett szervezetek bevonásával, sorozatos munkabizottsági üléseken, alapos tárgyalásokkal készítette elő. E megbeszéléseken sok kérdésről folyt gyakran hosszadalmas vita, de végül is a legtöbb témában – általában a német modellt véve alapul – sikerült egyetértésre jutni. Így többek között abban, hogy a kamarák köztestületek legyenek, kötelező tagsággal; vegyenek át államigazgatási feladatokat is; három (agrár-, ipari-kereskedelmi és kézműipari) kamara jöjjön létre; legyenek az üzleti világ *közös* érdekeinek szószólói, de ne lássanak el érdekképviselési funkciókat. Az előkészítés, többek sürgetése ellenére, nem tisztázta *kellően* a kamarák felállításának és működésének *pénzügyi* feltételeit és a kamarai tisztségviselők-vezetők *választásának* sok kérdését. E két érzékeny téma rendezésének halogatása a törvény parlament elé terjesztése után sok bíráló észrevétel forrása lett.

A részletkérdéseken túlmenően kezdettől fogva érezhető volt 1. egyes államigazgatási szervek húzódozása attól, hogy átadjanak feladatokat (és ezzel döntési jogkört és befolyást) a kamaráknak, és 2. egyes érdekképviselők aggodalma, hogy szerepük és taglétszámuk csökkenhet. Az első aggályt bizonyos természetes fokozatosság kilátásba helyezése háttérbe szorította. Az érdekképviselők körében azok, amelyek



a piaczgazdaságokban mindenütt erős szakmai szövetségekre épülnek (vagy kívánnak majd épülni), kevésbé aggályosak, mert e szakmai szövetségek megerősödésével helyzetük szilárd, befolyásuk a mainál is nagyobb lehet. Ugyanakkor más szervezetek (mint például a Magyar Gyáripárosok Országos Szövetsége) vagy ezek egyes képviselői (például a VOSZ köréből) jobban féltik jövőjüket, mert az új helyzetben – mai felállásukban – nehezebb lesz létjogosultságuk bizonyítása, illetőleg vezető pozícióik megtartása. Sajátos érdekek motiválják az egyes pártokhoz közelálló vállalkozói szervezeteket (kamarákat). A kamarai törvény megtárgyalása ily módon sokféle érdek kereszttüzében folyik, s eredménye nem látható előre. Nem kétséges azonban, hogy szükség van erős kamarai és érdekképviselési/szakmai szövetségi hálózatra, ezek létre fognak jönni, és a kormány komoly tárgyaló partnerei lesznek. A gazdaságpolitika jobb formálását és a gazdaság talpra állását segítőné, ha e folyamat – a közös érdekek felismerése alapján – nem venne igénybe túlságosan hosszú időt.

#### Hivatkozások

- CAWSON, A. [1985]: Varieties of corporatism: the importance of the meso-level of interest intermediation. Megjelent: Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism – Szerk. Alan Cawson. SAGE.
- DEARLOVE, J.– SAUNDERS, P. [1984]: Introduction to British Politics. Analysing a Capitalist Democracy. Polity Press.
- DIE KAMMERN... [1990]: Die Kammern der gewerblichen Wirtschaft in Österreich, Bécs.
- DOBIAS, P. [1988]: Gazdaságpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Effective Bussines Support. A UK Strategy: Phase Two 1991.
- Encyclopedia Americana. International Edition, 1992, Vol. 6., 17.
- Encyclopedia of Associations 1993. Vol. I.
- ESCHENBURG, T. [1955]: Die Herrschaft der Verbände? Stuttgart.
- HANDBUCH [1989]: Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. Hg. Hans Abele etc. Bécs, harmadik kiadás.
- HERCZOGH LÁSZLÓ [1991]: Az ÉT első esztendeje. Munkaügyi Szemle, 9. sz.
- HINRICHS, K.–UNGER B. [1990]: Das „Ende der Sozialpartnerschaft“? Ein Vierländervergleich. Kurswechsel, 1. sz.
- KLOSE, A. [1987]: Machtstrukturen in Österreich. Bécs.
- LAMPERT, H. [1990]: A Német Szövetségi Köztársaság gazdasági és társadalmi rendje. Konrad Adenauer Alapítvány kiadása.
- LEHMBRUCH, G. [1982]: Introduction: Neo-corporatism in comparative perspective. Megjelent: G. Lehmbuch–Schmitter, P. C. (szerk.): Patterns of corporatist policy-making. SAGE.
- A magyar közélet kézikönyve [1993]: A magyar közélet kézikönyve. MTI, Sajtóadatbank. Budapest.
- NOVOTHNY, E. [1991]: Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft in Österreich – Gesamtwirtschaftliche und einzelbetriebliche Formen und Effekte. DBW Die Betriebswirtschaft, 3. sz.
- OLSON, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PANKERT, A. [1987]: Social concertation in Austria: What does it consist of and why does it still work after 30 years? Labour and Society, Genf, szeptember.
- PARTEIEN... [1987]: Parteien und Verbände in Österreich. Halle, Axel: Politik im Netwerk.
- POLITIK-LEXIKON [1991]: Politik-Lexikon. E. Hallman, München–Wien.
- POTOBKY, G. VON [1987]: Social concertation: Theories and trends. Labour and Society, Genf, szeptember.
- ROMÁN ZOLTÁN [1984]: A verseny természetéről és erősítéséről. Ipargazdasági Szemle, 1–2. sz.
- ROMÁN ZOLTÁN [1993]: Érdekképviseltek, kamarák, kisvállalatok. A Magyar Kisvállalati Társaság kiadványa.
- SCHLOZMAN, K. L.–TIERNEY, J. T. [1986]: Organized Interests and American Democracy, 1986.
- SCHNEIDER, V. [1985]: Corporatist and pluralist patterns of policy-making for chemical control: comparison between Western Germany and the USA. Megjelent: Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism. Szerk.: Alan Cawson, SAGE.
- STRATEGY HANDBOOK [1987]: Strategy handbook. Helping Small Businesses through Chambers of Commerce. Washington.

- STREECK, W. [1985]: Larger firms and the representation of business interests in the UK and West German construction industry. Megjelent: *Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism*. Szerk.: *Alan Cawson*, SAGE.
- TRAXLER, F. [1986]: *Interessenverbände der Unternehmer. Konstitutionsbedingungen und Steuerungskapazitäten, analysiert am Beispiel Österreichs*. Campus Verlag.
- VÁLLALKOZÓI SIKEREKET... [1992]: *Vállalkozói sikereket – erős kisvállalatokat*. Szerkesztette *Román Zoltán*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- WILLIAMSON, P. J. [1985]: *Varieties in Corporatism. Theory and Practice*. Cambridge.

# Pályázati felhívás

A Magyar Közgazdasági Társaság mellett működő **Magyar Közgazdász Alapítvány** kuratóriuma pályázatot hirdet tanulmányok készítésére az alábbi témakörökben:

## **1. Az iparvédelem piacgazdaságban elfogadott módszerei. Tanulságok Magyarország számára**

A rendszerváltás kezdeti szakaszában Magyarország túlzott mértékű liberalizációt hajtott végre, és olyan eszközöket sem alkalmaz a hazai termelők védelmében, amelyek a nála fejlettebb országok gyakorlatában jól ismertek.

## **2. Az export-előmozdító iparosítás politikájának kritikai elemzése**

Több jel mutat arra, hogy az export kifulladás nem kizárólag a hiányzó kapacitások következménye, hanem szerepet játszik ebben az is, hogy egyébként meglévő kapacitásokat nem tudunk kellően működésbe hozni. Ezzel kapcsolatban vizsgálatra szorulna az árfolyam-politika, illetőleg az is, hogy mennyire volt indokolt megszigorítani az áruhitelzésen alapuló exportkonstrukciót, aminek következtében a fejlődő világba irányuló gépexportunk lehetetlen helyzetbe került. Emellett más jelek is utalnak arra, hogy maga a rendszer felülvizsgálatra szorul.

## **3. Az agrárszerkezet problémái az új nemzetközi környezetben**

Általánosan elfogadott nézet szerint a mezőgazdaság válságban van, és ebben meghatározó szerepet játszik a belpiac, valamint az export folyamatos zsugorodása. Az agrárpolitikai ajánlások sok esetben megrekednek az általános elvek szintjén, nem adva eligazítást (még kevésbé anyagi segítséget) a gyakorlat számára. A kárpótlási és a szövetkezeti átalakulási törvény sok zavarral kerül végrehajtásra, az állami tulajdon privatizációja pedig a fizetőképes kereslet hiánya és a rendezetlen földtulajdonviszonyok miatt akadozik. Ugyanakkor világos, hogy működőképes és exportálni is tudó agrárszektor nélkül a gazdasági kibontakozásnak nincsenek esélyei.

\*

A kuratórium által felkért bírálóbizottság egy-egy első (120 000 forint), második (100 000 forint) és harmadik (80 000 forint) díjat ítél oda, fenntartva a díjak megosztásának és visszatartásának jogát. Indokolt esetben a kuratórium a pályázatok díjazására fordítható összeget felemelheti.

A kuratórium legfeljebb ötven gépelt oldal terjedelmű pályamunkákat vár. Kérjük a pályázókat, hogy dolgozatukat két példányban, feltétlenül jeligével (semmiképpen sem a saját nevükkel) juttassák el a Magyar Közgazdasági Társaság titkárságára (1361 Budapest Pf. 14.).

A pályázatok beadási határideje: **1994. március 31.** Eredményhirdetés az 1994. évi közgazdász-vándorgyűlésen.

KŐRÖSI ISTVÁN

## Ausztria várható EK-csatlakozásának hatásai

### Gazdasági helyzet, gazdaságpolitikai lépések, csatlakozási tárgyalások, integrációs hatások

---

Az osztrák gazdaság összefonódása az EK-val igen szoros. A külkereskedelmi és tőkekapcsolatok, műszaki fejlesztési impulzusok, a turizmus és a közlekedés-szállítás terén az EK Ausztria legnagyobb külföldi partnere. A külkereskedelem kétharmada az EK-val bonyolódik le, így az osztrák gazdaságpolitika számára elengedhetetlen az EK piacához történő alkalmazkodás.

A tanulmány részletesen elemzi az EK-csatlakozás előnyeit és a felerősödő alkalmazkodási kényszereket az osztrák gazdaságban.

Az EK-hoz való csatlakozás mérlege Ausztria számára várhatóan pozitív lesz a nettó befizetői szerep ellenére, mivel a nyitásból származó előnyök a várható terheket meghaladják. Ausztria csatlakozása az EK-hoz az európai integráció újabb fontos állomása lesz.

---

Ausztriát igen szoros gazdasági, kereskedelmi, kooperációs szálak fűzik az Európai Közösséghez; importjának nagyjából 68 százalékát az EK-ból szerzi be, s exportjának is ekkora hányada irányul a közösségbe. (Az EFTA-országok súlya Ausztria importjában mindössze hét, exportjában pedig kilenc százalék.) Ausztria legnagyobb külkereskedelmi és kooperációs partnere Németország; az osztrák exportnak 40 százaléka irányul Németországba, ahonnan importjának 43 százaléka származik. Az osztrák gazdaság mintegy 70 százaléka függ számottevő mértékben – beszerzési és/vagy értékesítési oldalon – a német kapcsolatoktól.

Igen szorosak a tőkekapcsolatok is; Ausztria külföldi működőtőke-

beruházásainak 37 százaléka az EK-országokban található, az EFTA-partnerországokban pedig csak 11 százalék.

Ausztria külkereskedelme legnagyobb partnerével, Németországgal és az EK-val hagyományosan erősen passzív, s összesített mérlege is rendszeresen deficitese. (A hiány 1991-ben 9,6 milliárd dollárt tett ki.)

Az osztrák ipar egyharmada külföldi tulajdonban van. A külföldi tőketulajdonosok, technológia és know-how forrásai között a vezető helyen Németország szerepel. Ausztria az EFTA-országok közül (Svájc után) az EK második legnagyobb külkereskedelmi partnere. Az osztrák működőtőke-export is egyre inkább az EK-ba áramlik.

### Az osztrák EK-kapcsolatok: érdekek, törekvések, problémák

A reálgazdasági összefonódások, a külkereskedelmi és tőkekapcsolatok, a műszaki fejlesztési impulzusok és a turizmus egyaránt az osztrák gazdaságpolitika EK-orientációját erősítik, s ugyanerre sarkall a valutáris-pénzügyi helyzetnek és – a stabilitás szempontjait követő – pénzügyi politikának a német valutáris és árfolyampolitikához történő igazodása.

Ausztria – az EK- és az EFTA-országok között 1972-ben megkötött ipari szabadkereskedelmi megállapodásának megfelelően – 1977 júliusára alakított ki ipari szabadkereskedelmet az EK-val. Az osztrák–EK, főleg az osztrák–német külkereskedelmi-valutáris-pénzügyi kapcsolatok stabilitását hagyományosan nagymértékben előmozdította az osztrák valuta árfolyamának a német márkához kapcsolása. 1981 óta az irányárfolyam (az Osztrák Nemzeti Bank középárfolyama) változatlan: 1 márka = 7,04 schilling.

Ausztria Európai Közösséggel szembeni magatartását politikai téren évtizedeken át a – ma is érvényben lévő – 1955. évi államszerződés határozta meg. Az Ausztria és a négy volt megszálló hatalom között létrejött államszerződésben öt olyan rendelkezési szerepel, amelyek Ausztria nemzetközi politikai elkötelezettségét, politikai tömörülésekhez való viszonyát érintették: 1. a Németországgal való egyesülés (Anschluss) tilalma, 2. a politikai és gazdasági függetlenség kötelezettsége, 3. a német hadianyagok vásárlásának tilalma, 4. külföldiek repülésben való foglalkoztatásának tilalma, 5. jelentős mértékben német alkatrészeket tartalmazó repülőgépek vásárlásának tilalma. Az utolsó pontot 1990 novemberében Ausztria egyoldalú nyilatkozattal hatályon kívül helyezte. A Németországgal történő egyesülés tilalma mértékadó nemzetközi és osztrák felfogás szerint nem értelmezhető az EK-csatlakozás elleni érvként, mivel az jelenleg 12 országot tömörítő integráció!

Ausztriának az EK-integrációhoz való közeledésében mérföldkő *1989 júliusa*, amikor az ország benyújtotta a teljes jogú EK-tagságra vonatkozó felvételi kérelmét. Rea-

gálásában az EK világossá tette, hogy csak az „egységes belső piac”, az EK-92 megvalósítása után foglalkozik új belépők felvételével. Az osztrák–EK tárgyalások 1993 februárjában meg is indultak. A csatlakozás számos rendezendő problémáját előreláthatóan 1994–1995-ig – várhatóan nehéz csatározásokban – tisztázzák, s minden bizonnyal Ausztria 1995–1996-tól az EK teljes jogú tagjává válik.

### Az osztrák–EK-viszony: érdekközösség és ellentétek

Ausztria számára igen sok fontos érv szól az EK-hoz történő csatlakozás mellett.

1. Csak az EK keretében vállalhat Ausztria távlatban is értelmes politikai szerepet az egységesülő Európában, mivel a korábbi szerep és a semlegesség gyakorlata a kelet–nyugati konfliktus megszűnésével funkcióját veszítette.

2. Ausztriának is egyre inkább számolnia kell a *növekvő kölcsönös függésekkel és összefonódásokkal*. A gazdaság és a jogalkotás terén növekvő mértékben igazodnia kell az EK játékszabályaihoz; kívülállóként csak átveheti a nélküle hozott döntéseket és szabályokat, míg tagként részt vehet a döntéshozatalban. A kis országoknak a létszámukkal arányosnál nagyobb a beleszólásuk és a szavazati arányuk az EK-ban, sőt a számukra különösen fontos kérdésekben vétójoggal rendelkeznek.

3. A gazdaság és a jólét egyértelműen gyorsabban növekedhet az EK-n belüli, mint az azon kívül maradó Ausztriában. A fejlett kis országok az integráció nagy piacából az átlagosnál többet profitálhatnak, míg a kimaradás versenyhátrányt okoz.

4. Ausztria igen nyitott ország, amelynek külkereskedelme erősen, de egész gazdasága is függ a német és általában az EK-piacoktól. Az egy főre jutó export értéke Ausztriában mintegy 6500 dollár, ami Japánénak több mint háromszorosa. Az EK-n kívüli országok közül Ausztria rendelkezik a legszorosabb EK-kapcsolatokkal, az ő külkereskedelmében a legmagasabb az EK részesedése (exportjában 66, importjában 68 százalék).

5. Az EK-ba való belépés döntő fontosságú impulzust adhat az osztrák gazdasági szerkezet és intézményrendszer modernizálódásának. Az állam gazdasági beavatkozása az EK-beli verseny és a szabályok átvétele miatt csökkenne, s az osztrák gazdaság több területén leépülne az állami-közületi kvázi-monopolpozíciók.

6. A mezőgazdaságban az alkalmazkodás számos terhe mellett pozitív hatások is jelentkeznek. Az osztrák marhahúsexport nem függne az EK kegyétől. Az élelmiszerek árszínvona becslések szerint 14 százalékkal csökkenhet.

7. Az EK-országokban mintegy 200 ezer osztrák munkavállaló dolgozik, akik a belépés után automatikusan egyenjogúvá válnának a fogadó ország állampolgáraival.

8. Lehetetlenné válna az egyoldalú vízumkényszer bevezetése az osztrák polgárok számára, mint azt például Franciaország időlegesen 1990-ben tette.

9. A tudományos együttműködés, az oktatás-képzés területén az EK-tagság lehetőséget nyújt a csak EK-belieknek nyitva álló programokban való részvételre. A diákok automatikusan jogot nyernek bármelyik EK-beli egyetemen való továbbtanulásra és az ottani ösztöndíjak igénybevételére.

10. Ausztria az EK-csatlakozással jelentős mértékben vonzóbbá válik a külföldi beruházók számára, ugyanakkor megszűnik az adóbevételekből történő állami szubvencionálás eddigi lehetősége, ami a verseny erősödéséhez vezet.

11. A határok megszűnése mentesíti a költségvetést az őrizettel, illetve a határátkelőhelyek üzemeltetésével kapcsolatos kiadásoktól, csökkenti az adminisztrációs költségeket, növeli a gazdaság szereplőinek bizalmát és biztonságát, ami élénkíti a kereskedelmet és a gazdasági kapcsolatokat.

12. Az osztrák cégek az EK-n belüli beruházásoknál – elvileg – diszkriminációmentes elbánásra számíthatnak. (Megjegyzendő azonban, hogy az EK-n belüli állami-közületi beruházások mintegy 95 százaléka mindenütt hazai cégeknek jut, tehát az állami megrendelések piaca ma is döntően nemzeti.)

13. A közlekedési és környezetvédelmi politika terén bebizonyosodott, hogy nemzeti keretek között lehetetlen hatékony megoldásokat találni. Az EK-szintű egyeztetés e területek gyors internacionalizálódásához fog vezetni. (A problémák már határokat átlépő jellegűek, így a megoldáskeresés is csak ilyen lehet.)

14. Jóllehet az ipari termékek exportja elvben már ma is liberalizált az EK és az EFTA-országok között, a gyakorlatban növekszik a diszkrimináció a nem tarifális, prohibítív hatású előírások révén. Ezek veszélye tagság esetén nem fenyeget; a tagországok exporttermékeinek csak az EK minőségi, egészségügyi, szabványelőírásainak kell megfelelniük, nemzeti korlátozás nem sújtja őket.

15. Az EK-országokban meglévő és létesítendő osztrák cégek, leányvállalatok, telephelyek diszkriminációja a csatlakozással megszűnik.

16. Az EK-csatlakozással az osztrák adórendszert korszerűsíteni kellene; azaz EK-igazodással egyszerűbbé válna, számos adófajta megszűnne, az adóterhek csökkennének.

17. Politikailag az EK növelné Ausztria biztonságát és mozgásterét, különösen a szomszédságában keletkező feszültségekkel szemben.

18. A belépés növeli az Ausztria iránti gazdasági, politikai, kulturális érdeklődést, és erősíti az együttműködésben való érdekeltiséget. Emellett Ausztria csatlakozása az európai egyesülés folyamatának újabb állomása, és ellene hat mind az EK, mind Ausztria gazdasági tervesztésének.

### Az osztrák-EK-tárgyalások fő problémái

Az osztrák-EK-csatlakozás hasznát, célszerűségét és szükségességét kifejtő fenti érvek és szempontok mellett több megoldásra váró problémakör és néhány ugyancsak gyakran hangoztatott negatív szempont is felmerült. A legfontosabbak – és a lehetséges válaszok – a következők:

1. Ausztria rendkívül nagy mértékben függ szomszédjától, Németországtól. (A külkereskedelem több mint 40 százaléka függ közvetlenül a német piactól, a gaz-

daság több mint 70 százalékát érinti a német gazdasággal való összefonódás.) Ez a reál-összefonódás több évtized alatt alakult ki és gyökeresedett meg. Az EK-hoz történő csatlakozás nem erősíti ezt a függést, viszont a belépéssel megnő Ausztria külgazdasági mozgásterét. Az EK-ba történő belépés differenciálja, kiegyensúlyozottabbá teszi a függést. (E téren Írország EK-csatlakozása kedvező példával szolgál.)

2. Ausztriában gyakran érveltek a belépéssel való kivárás, annak halogatása mellett. E vélemény hívei elfelejtik, hogy minden év halasztás újabb veszteséget idéz elő, mivel Ausztria kívülállóként nem tud egyenjogú partnerként együttműködni az EK új arculatának alakításában, a döntések meghozatalában.

3. Gyakran elhangzik: az EK-ban nem érvényesül eléggé a közvetlen demokrácia. Tény, hogy az Európai Parlament kevesebb döntési joggal rendelkezik, mint a nemzeti parlamentek. A fejlődés azonban az Európai Parlament döntési jogkörének bővítése felé halad. Ezenkívül a kis országok súlya a döntésekben nagyobb, mint földrajzi-lakossági számarányuk.

4. Az EK-hoz történő csatlakozás Ausztria politikai irányvonalának módosításához vezethetne. Ezzel kapcsolatban érdekes megemlíteni, hogy az ENSZ közgyűlésén a 12 EK-tagállam átlagosan csak 43 százalékban szavaz egységesen, viszont Ausztria az EK-előterjesztéseket 98 százalékban támogatja.

5. Erodálódhatnak a magasabb szintű osztrák szociális vívmányok. Az EK egyetemes közös piacából való kimaradás viszont sokkal nagyobb károkat okoz, mint a belépés, így a kimaradás miatti veszteség szociális téren is negatív hatásokkal járna.

6. Az EK-csatlakozás nyomán Ausztriának meg kellene nyitnia munkaerőpiacát az EK-országok munkavállalói előtt. Ausztria tart az olasz és más mediterrán munkaerő beáramlásától. A munkaerő bevándorlása terén minden bizonnyal sikerül különleges átmeneti időszakot kihasználni. (A kevésbé képzett, nyelvet nem beszélő munkaerő *de facto* sokkal kevésbé mobil, mint a szakképzett. Így a probléma a feltételezettnél kevésbé éles.)

7. Ausztria az EK nettó finanszírozója lesz. Ez igaz, hiszen belépése esetén Ausztria az EK 5. leggazdagabb állama lesz. Az osztrák nettó befizetést azonban feltétlenül túlszárnyalja a piacbővülésből származó dinamikus nyereség. Így az EK-kasszába történő nettó befizetés várhatóan könnyen finanszírozható az integráció nyereségéből.

8. Ausztria számára – semlegessége miatt – bármely nemzetközi konfliktus esetén terhes lenne az egyoldalú kiállás, fellépés kötelezettsége. E probléma valódi, de ugyanez a dilemma kívülmaradás mellett is felmerül, s Ausztriának várhatóan sikerül egy különleges záradékot beépítenni az EK-csatlakozásról kötendő szerződésbe, mely e kérdést mindkét fél számára elfogadhatóan rendezzi. Az is elképzelhető, hogy a szerződésben a semlegesség szűkebb fogalmát rögzítik: Ausztria a továbbiakban csak ahhoz ragaszkodik, hogy nem lép be katonai tömbbe, és nem engedélyez területén támaszpontokat.

*A külföldiek ausztriai tulajdonszerzése az EK-tárgyalások egyik fontos kérdése lesz. Jelenleg a külföldiek tulajdonszerzési joga Ausztriában rendkívül korlátozott, főleg a telek- és ingatlanvásárlás terén, ahol külön tartományi restriktciók is érvényben vannak. Az EK-ba való belépéssel ezt a diszkriminációt nyilvánvalóan fel kell majd számolni. Tájékoztatásul okokból a földszerzés korlátozható ugyan, és a második lakás vásárlása is, de a szabályozás nem diszkriminálhatja majd a külföldieket.*

*A tranzitközlekedés és -szállítások szabályozása is heves viták és érdekütközések tárgya. Az Ausztrián átmenő tranzitforgalom egyre nő. A német-olasz tranzit elsősorban a Brenner és a párhuzamos utak problémája, a közúti forgalom korlátozása részint a közúti szállítók megrágitásával és/vagy a tömegárak vasútra történő átterelésének ösztönzésével, esetleg kikényszerítésével történhet. Az autópályák használati díjának szabályozása, legalábbis a megállapítási elveket illetően, napirendre kerül az osztrák-EK-tárgyalásokon. A csatlakozás után a kivetett díjak és illetékek terén nem szabad különbséget tenni bel- és külföldiek között. Egyre erősebb probléma a keletnyugati irányú tranzit is.*

### Az osztrák gazdaság fő jellemzői és az EK-ba történő belépés hatásai

Az osztrák gazdaság az 1985 és az 1992 közötti időszakban mind saját korábbi teljesítményét, mind az EK-verseny társakét felülmúlta az összefoglaló makrogazdasági mutatók terén.

A növekedési, foglalkoztatási, pénzügyi stabilitási, külgazdasági teljesítmény elsősorban az 1986 és 1990 közötti, folyamatosan emelkedő ütemű reálnövekedésben fejeződik ki. 1985–1992 átlagában Ausztriában a GDP reálnövekedése évi 2,9 százalékot ért el, ami megegyezik Nyugat-Németországéval, s valamelyest meghaladja az EK 2,5 százalékos átlagát.

A középtávra vonatkozó prognózisok szerint Ausztria gazdasági növekedésének üteme megelőzi az újraegyesítés terheivel küzdő Németorszáéét és az EK-ét is. (A WIFO 1993. márciusi prognózisa 1992–1997 átlagában évi 2,3 százalékos osztrák GDP-növekedést tartalmaz.)

Ausztriának az Európai Gazdasági Térségben való részvétele, az EK-orientáció és a növekvő intenzitású keleti kereskedelem miatt egyaránt *növekvő piaci versennyel és gazdaságszerkezeti alkalmazkodási kényszerrel* kell szembenéznie. Az osztrák mezőgazdaság támogatási rendszerét gyökeresen át kell alakítani, s át kell venni az EK agrármechanizmusát.

Az *iparban* az alkalmazkodás terhei igen eltérően érintik az egyes szektorokat, termékeket, üzemeket, régiókat. Az 1993-at követő 3-5 év alatt az EK-hoz való igazodás az osztrák gazdaságban legalább 50 ezer munkahely megszűnéséhez vezet (ebből 40 ezer ipari). Az osztrák termékeknek az EK-piacra való akadálymentes bejutása a csatlakozás után növeli azok keresletét és termelését, ami középtávon várhatóan 60-65 ezer új munkahelyet teremt. *Ausztria a piacbővítés révén és a foglalkoztatás terén az EK-csatlakozás nettó haszonélvezője lesz.*

A *munkanélküliség* a belső gazdasági-rentabilitási problémák miatt *tovább nő*. A munkanélküliségi ráta 1979–1985 átlagában 3,6 százalék, 1985–1992 átlagában 5,5 százalék volt, 1992–1997 között pedig várhatóan 6,6 százalék lesz.

A munkanélküliség Ausztriában ennek ellenére az EK-belínél érezhetően alacso-

nyabb marad, ami az osztrák szolgáltató szektor nagyobb foglalkoztatási biztonságával magyarázható.

Az osztrák *inflációt* az 1985–1992-es időszakban sikerült igen alacsonyan tartani; a hét év átlagában a magánfogyasztás ár-növekedési üteme mindössze 2,5 százalékot volt. 1992–1997 átlagában 3,3 százalékot jeleznek előre, ami a stabilitáshoz szokott osztrákok számára érezhető emelkedés, de mind a német, mind az EK-beli ütemnél alacsonyabb.

Az *EK-csatlakozás hatása* Ausztria számára *az inflációt tekintve pozitív lenne*, elsősorban az élelmiszerárak mérséklődése miatt, de az ipari terméknél is erősödne a (reál-) árcsökkenésre ható nyomás.

Az osztrák *külkereskedelmi mérleg hagyományosan deficitese, míg a teljesítménymérleg* (a külkereskedelem és a szolgáltatások mérlege) az 1985–1992-es időszak egészét tekintve *többletet* mutatott. A külkereskedelmi mérleg hiánya évente kb. a GDP öt százalékát érte el; az 1992–1997-es időszakban ennél valamivel magasabb külkereskedelmimérleg-hiány várható. (A WIFO szerint a deficit évente mintegy 125 milliárd schillingre rúghat.) A teljesítménymérleg az elmúlt hét év átlagában szerény aktívummal zárt, a következő években azonban kis-mértékű deficit várható.

A *maastrichti stabilitási (konvergencia-) kritériumokat* tekintve, Ausztria könnyedén teljesíti valamennyi feltételt, míg az EK-ban ezeknek 1992-ben csak Franciaország és Luxemburg, 1993 végére pedig várhatóan csak Luxemburg tud eleget tenni. (A feltételek relatív szintek, a három legjobb ország teljesítményeinek átlaga, ha ez romlik, romolhat a többieké is.)

1993-ban a fogyasztói árak mintegy 3,3 százalékkal növekednek Ausztriában. Az *államháztartás deficitje* 1992-ben a GDP 3,1 százalékát érte el, 1993-ban várhatóan 2,7 százalék körül alakul. Az államháztartás *felhalmozott adósságállománya* 1988 óta alig változott a GDP-hez viszonyítva; 1992-ben és 1993-ban is az éves GDP 48,4 százalékát teszi ki. Az Osztrák Nemzeti Bank *leszámítolási kamatlába* 1992 végén 1991 átlagához hasonlóan 8,0 százalék volt. Az osztrák ka-



matlábak a monetáris politika jellegéből és orientációjából következően rendszerint a németekéhez hasonlóak, időnként minimálisan magasabbak náluk. Összefoglalva egyértelműen megállapítható, hogy a *maastrichti stabilitási célok teljesítése Ausztriában* jelenleg is és a belátható jövőben is problémamentesen *megvalósul*.

### Az EK-csatlakozás hatása az osztrák gazdaságra és a gazdaságpolitikai lépések

Ausztria az egy főre jutó 257 ezer schillingnyi GDP-jével belépése esetén az EK 5. legfejlettebb országa lesz (Luxemburg, Dánia, Németország és Franciaország után). Az egy főre jutó EK-ba történő befizetési kötelezettség terén *Ausztriának kellene a legnagyobb összeget vállalnia* (a jelenlegi befizetési kvóták alapján számítva): 2857 schillinget. Ezzel szemben egy főre számítva 1350 schillingnyi támogatást élvezne. Ausztria jelenlegi valutatartalékai kb. 50 milliárd ECU-t, azaz 720 milliárd schillinget tesznek ki. Ausztriának EK-csatlakozása esetén jelenlegi valutatartalékainak 15 százalékát kellene az EK közös központi tartalékálapjába befizetnie.

Az EK-csatlakozás után Ausztriának *kb. évi 31 milliárd schillinget kell az EK pénzügyi alapjaiba befizetnie, ahonnan mintegy évi 17 milliárd schillingnyi összeget kaphat vissza*. A legnagyobb befizetési tételek a vám- és a hozzáadottértékadó központosítandó része, a legnagyobb támogatást Ausztria a Kohéziós Alapból kapná vissza; kb. évi 14 milliárd schillinget, s további 10 milliárd schillinget a mezőgazdasági alapból. Regionális támogatásra és a munkaerő-piaci alkalmazkodás előmozdítására kb. évi 1-1 milliárd schilling várható.

Ausztriára és az osztrák gazdaságpolitikára az EK-belépés a *magas fejlettségű szint ellenére igen nagy alkalmazkodási terheket ró*. Tekintsük át az alkalmazkodás fő területeit!

A *mezőgazdaság* az egyik neuralgikus pont. Ausztriában a mezőgazdaság támogatottsága jóval magasabb, mint az EK-ban, s főleg eltérő jellegű. A garan-

tált felvásárlási árak osztrák rendszerét meg kell változtatni, s az EK közös agrárpolitikáját (CAP) kell életbe léptetni. A legfőbb hatás, hogy megnő a jövedelemtámogatás aránya a termékek felvásárlásának támogatásával szemben. Az olcsóbb EK-beli agrártermékek importja erősíti a piaci versenyt, s várhatóan csökkenni az élelmiszerárak. A kis osztrák agrárgazdaságok helyzete várhatóan romlik, a nagyobbak viszont minden bizonytalansággal növelik az EK-ba irányuló exportjukat. Összességében az agrárszektorban Ausztria kb. 20 milliárd schillingnyi befizetésével szemben legfeljebb 9-10 milliárd schilling támogatást kap vissza, s az osztrák mezőgazdaság pozícióját a verseny erősödése nehezíti.

Ausztria iparában a nyersanyagtermelés erősen támogatott. Az osztrák állam ezzel évtizedeken át a belföldi feldolgozóipar hazai ellátó bázisát kívánta erősíteni, de e gyakorlat költségesnek és problematikusnak bizonyult. Az EK-csatlakozással fel kell adni az érc-kitermelés és a szénbányászat állami szubvencionálását, a sóbányászat hagyományos állami monopóliumát. A barnaszén eddigi importkorlátozása is megszüntetendő. Ezek hatására a nyersanyagok importja várhatóan nő, árak pedig csökken. Az osztrák bányák iránt jelentős német érdeklődés mutatkozik; az osztrák kitermelőipart feltehetően német tőkével, felvásárlásokkal és átalakításokkal szánják majd.

A jelenlegi osztrák *energiarendszer* szabályozott, kötött szállítói-felhasználói kapcsolatokra épül. Az EK-csatlakozás után a nagy fogyasztók (100 gigawattóra éves felhasználása felett) szabadon megválaszthatják energiaszállító partnerüket. Az államnak fel kell adnia fűtőolaj-értékesítési monopóliumát. A nukleáris energia termelésének tilalma továbbra is érvényben marad.

Az *építőiparban* eddig erős *de facto* nemzeti védettség érvényesült. Az osztrák és a német cementgyárak eddig alig szerepeltek egymás országának piacán; az EK-csatlakozással ez a helyzet megváltozhat. Az osztrák építőanyagok eddig az EK-átlagnál drágábbak voltak, az építőipari termelés árai viszont jóval alacsonyabbak. Az osztrák építőipari cégek az EK-csatlakozástól fellendülést remél-

nek, mivel EK-tagként részt vehetnek az EK-beli állami-közületi megrendelések kívülállóktól elzárt piacán. Elsősorban az osztrák híd- és útépítő cégek versenyképesek. Cserébe már most, az Európai Gazdasági Térség létrejöttével meg kell nyitni az osztrák közületi beruházások piacát is a külföldiek előtt.

Az osztrák gépkocsipiac importra épül. Az EK-ba történő belépéssel az EK-ban gyártott gépkocsi piaca bővül, s a fogyasztói árak legalább ötszázalékos csökkenése várható. Az EK közlekedési vámteleinek átvételével drágulnak viszont a japán autók.

Az eddigi generálimporttörvények megszűnnek, az autóforgalmazás megélnéül. Fontos szabály, hogy az EK bármely tagállamában kiadott gépkocsiforgalmi engedély mindenütt érvényes. Az Ausztriában működő külföldi rész tulajdonú üzemek osztrák állami szubvencionálása óriási viták tárgya. Az amerikai Chrysler cég grazi üzeme beruházásainak költségeiből az osztrák állam egyharmadrészt magára vállalt. Az EK ragaszkodott a szubvenció arány 20 százalék alá történő csökkentéséhez. Egyedüli megoldásként az kínálkozott, hogy az amerikai és az osztrák (Steyr) magánbefektetők fel emelték saját részesedésük összegét, így csökkentve a kívánt szintre az állami részarányt.

Az elektronikai iparban két fő hatás érvényesül majd. Az elektronikai termékeket gyártó osztrák cégek a csatlakozás után eredetigazolás nélkül használhatnak fel külső importot (csakúgy, mint más iparágak termelői), és így akadálytalanul válik az olcsóbb délkelet-ázsiai input beépítése az exportra szánt termékekbe. Ezzel szemben az EK-átlagnál magasabb osztrák forgalmi adót (Mehrwertssteuer) kell a termékek árba beépíteniük, s az export utáni eddigi adó-visszatérítés megszűnik. Az elektronikai termékek külső vámja is erősen csökken, így a piaci verseny mindenképpen erősödik. Jelenleg a háztartási és szórakoztató elektronikai cikkek még 10-20 százalékkal drágábbak, mint Németországban. Az ár-csökkenés egyik fő területe éppen az elektronika lesz.

A gépgyártás területén az osztrák ex-

portőrök számára az EK-csatlakozás öt-hét százaléknyi nyereségnövelést és/vagy árcsökkenést tesz lehetővé a terhek megszűnésével (elsősorban az exportadminisztráció költségsökkenésének köszönhetően).

Az osztrák gépipari szabványok általában szigorúbbak az EK-beliéknél, viszont a csatlakozás után bármely országban gyártott termékek szabadon beléphetnek Ausztriába. A gépgyártásban a német konkurencia a legerősebb, s túlsúlyra várhatóan növekszik is.

A környezetvédelmi technológiákat illetően Ausztria jelentős sikerekre számíthat. Nemcsak megtarthatja az EK-nál szigorúbb környezetvédelmi előírásait, hanem több területen várható, hogy az EK átveszi a szigorúbb osztrák szabványokat (például a személygépkocsi kipufogógázainak csökkentése terén).

A textil- és a ruházati iparban az EK-csatlakozás jelentős könnyítést hoz az osztrák exportőröknek. Kevésbé az EK-korlátozások megszűnése, sokkal inkább az olcsóbb délkelet-ázsiai eredetű input beépítésének lehetővé tétele csökkenti az osztrák versenyhátrányt.

A szolgáltatók terén a legnagyobb változások a bank- és biztosításügy liberalizálása miatt várhatók. Már az Európai Gazdasági Térség létrejöttével lehetővé válik, hogy a külföldi bankok az osztrák bankfelügyelet engedélye nélkül nyithatnak bankfiókot Ausztriában, és teljeskörűen kínálhatják szolgáltatásaikat. Az Európai Gazdasági Térség (EGT) előírásai szerint az újonnan alapított bankoknak legalább 70 millió schillingnyi alaptőkével kell rendelkezniük.

A legfontosabb bankszektorbéli változás, hogy már 1994-től várhatóan megszűnik a 200 ezer schilling összeghatáron felüli betétek anonimitása. Jelenleg Ausztria az egyetlen nyugat-európai ország, ahol ezen összeghatáron felül is a személyazonosság igazolása nélkül lehet betétet nyitni. A bankok egy-egy nagy hitelvállalkozásba ezután saját forrásaik legfeljebb 10 százalékat (összesen pedig azok 60 százalékat) helyezhetik el.

A biztosításügyben 1994-től fokozatos liberalizáció kezdődik; a legtöbb EK-szabályt kiterjesztik az Európai Gazda-

sági Térség egész területére. Az EGT-beli biztosítók szabadon nyithatnak fiókot Ausztriában, az osztrák polgárok viszont csak Ausztriában fiókkal rendelkező biztosítókkal szerződhetnek teljeskörűen. Ugyanakkor a külföldön kötött biztosítások büntető adóját eltörlik. Az EK-előírások szerint a biztosítók a náluk elhelyezett pénznek legfeljebb öt százalékát fektethetik értékpapírokba, s 10 százalékát ingatlanokba.

*A közlekedésben és a szállításban* mind a gazdaságpolitikának, mind a vállalatoknak lépniük kell. A fuvarozók versenye már az EGT megalakulása nyomán megélnék. Ausztria EK-ba való belépésével a német és az olasz határon megszűnik a vámellenőrzés, ami nagymértékben gyorsítja majd a forgalmat. A tőkeerős nagy EK-beli fuvarozók részesedése az osztrák piacon várhatóan növekszik. Költségekéből a helyközi rövid távú közlekedés és szállítás drágul, a hosszabb távú pedig olcsóbbá válik. Az osztrák vasút jelenleg évente több mint 100 millió schillinges állami támogatást élvez, amelyet az EK-csatlakozáskor el kell törölni. Ezért a vasútra jelentős racionalizálási teher hárul.

Az EK egységes belső piacának kialakítása az osztrák árutermelésben foglalkoztatottak mintegy 45 százalékát érinti. Az osztrák munkaerő egyharmada versenyképes, csaknem egynegyede viszont gyenge versenypozíciójú termelésben dolgozik.

A versenyképesség erősítéséhez *gazdaságpolitikai, regionális fejlesztési és vállalati stratégiai lépésekre egyaránt szükség van*. Az osztrák gazdaságpolitika a *makrogazdasági és a pénzügyi mutatók terén igen sikeres, de a folyamatos szerkezeti átalakulást elősegítő keretfeltételek és klíma megteremtésében jóval kevésbé*.

Jelenleg az osztrák állam évente kb. 1,7 milliárd schilling olyan szubvenciót nyújt (közvetlen ipartámogatás, egyedi projektumtámogatás és a szállítási költségek támogatásának formájában), amely nem egyeztethető össze az EK előírásaival. Ezeket a csatlakozáskor le kell építeni. Az állam szerepvállalása az egyedi nagyprojektumok létesítésében, a külföldi beruházóknak nyújtott – egyedileg és eset-

ről esetre meghatározott – támogatások, preferenciák jelenlegi formái sem tarthatók fenn változatlanul, *a regionális fejlesztési politikával* kell kiváltani őket. *A közvetlen munkahelyteremtő szubvenciókat pedig az általános munkaerő-piaci politikai ösztönzés normatív rendszerével kell felváltani*. A beruházástámogatás jövője szintén a normatív követelményekhez kötött, elsősorban *közvetett (adóügyi) ösztönzés*.

A kereskedelempolitikában az EK- és EGT-partnerekkel szemben fel kell számolni a *nem tarifális korlátozásokat* is, míg ezek a külső, EGT-n kívüli országokkal szemben fennmaradnak, ami rendkívüli mértékben rontja ezen országok pozícióját az osztrák piacon. A WIFO szakértőkhöz intézett körkérésére adott válaszok szerint a *legfontosabb nem tarifális akadályok az osztrák piacra szállító exportőrök számára* sorrendben a következők: műszaki előírások, szabványok, adminisztratív (bürokratikus) előírások, az állami-közületi megrendelések-beszerzések rendszere, határellenőrzési formalitások, az EK-rendelkezések bürokratikus átvétele, az adózási terhek különbözősége, szállítási akadályok és terhek.

Az osztrák külkereskedelmet viszonylag erős iparon belüli munkamegosztás jellemzi. A Grube-Lloyd-koefficiens (az intraindusztriális külkereskedelem aránya a teljes külkereskedelmi forgalomhoz viszonyítva) Ausztria külkereskedelmének egészére vonatkozóan 69 százalék, Ausztria EK-val folytatott külkereskedelmében 68 százalék. Az EK-országok közül ez az arány magasabb Franciaország esetében (83 százalék), valamint Belgium, Nagy-Britannia, Németország és Hollandia esetében (76-77 százalék). A többi EK-országok mutatója Ausztriáénál kisebb.

Az EK-belépés által érintett *érzékeny szektorok* listája hosszú. Az EFTA-minősítés szerint a következő szektorok minősülnek érzékenynek: vas- és acélgyártás, finomkerámia-ipar, vegyipari alapanyagok, műtrágyagyártás, gyógyszeripar, egyéb vegyi végtermékek, gépkocsibroncscok gyártása, a mezőgazdaság és az élelmiszeripar túlnyomó része,

bőr- és cipőipar, textil-ruházati ipar, papír-, nyomda- és irodagépek előállítás, mezőgazdasági gépek gyártása, hajógyártás, vasúti kocsik gyártása, sport- és játékszeripar, elektromos háztartási készülékek, valamint rádió- és tv-készülékek gyártása.

Az osztrák *iparpolitika* kritikusai szerint a jövőben jelentős átorientálódásra van szükség. *Az eddigi vállalatátogatás helyébe a telephelyfejlesztésnek kell lépnie.* A versenypolitikára az eddiginél nagyobb szerep hárul a verseny erősödésének lehetővé tételében. A versenynyomás elsősorban a felsorolt érzékeny szektorokban fokozódik. Az EK-ban e szektorokban végbemenő vállalati fúziók hulláma is ezt a tendenciát nyomatékosítja. Ez a folyamat a következő években Ausztriát is átfogja.

*A telephelyfeltételek javításának a jövőben főszerep jut a szerkezeti átalakulást hordozó beruházások megvalósulásában, a tökevonásban és a munkahelyteremtés ösztönzésében.* Ez a megfelelő részpolitikákban új koncepciót és stratégiát igényel. A következő években várhatóan az infrastruktúra-programok, a regionális telephelyfeltételeket javító céltzott kommunális beruházások, a K + F-támogatások, az állam által támogatott közületi és infrastrukturális szolgáltatások állnak az EK-alkalmazkodást előmozdítani kívánó osztrák gazdaságpolitika középpontjában. Az irány helyesnek tűnik, de joggal bírálható és bírálandó a fenti célkitűzések messze nem kellő konkretizáltsága. Ennek pótlása és a megvalósítás bőségesen ad feladatokat az osztrák gazdaságpolitikának.

*Kérdés, hogy miből és miként történik majd az alkalmazkodás finanszírozása.* A recessziót a költségvetés bevételi oldala ugyancsak megérzi, bár *a költségvetési hiány abszolút összege* 1986 és 1992 között lényegében stagnált, s idén várhatóan újra csökken. A költségvetés nettó deficitje Ausztriában csökkenő tendenciájú, amit nemzetközileg igen jó teljesítmény mellett értek el.

*A vállalati szféra reakciójától* döntően függ az osztrák alkalmazkodás sikere, a külgazdasági teljesítmény, a versenyképesség erősítése. A vállalatok egy része

*marketing- és értékesítési kooperáció révén* igyekszik pozícióját javítani.

A vállalatok másik csoportja a *termékek rendeltetése szerint stratégiai csomagokat* képez, s így alakítja ki *kooperációs láncolatát.* A felhasználó ugyanis *a komplett problémamegoldásokat* részesíti előnyben. Így a távközlési berendezések gyártói például a szabályozási rendszerek és mérőműszerek gyártóival, fejlesztő és szoftvermérnökökkel működnek együtt. Ez a megoldás több területen a versenyképesség ugrásszerű növelését ígéri. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy az erősen helyi piaca orientálódott, speciális versenyképes know-how-val nem rendelkező vállalatok számára ez az út nem járható.

Az osztrák ipar problémákkal küzdő szektorainak egy része *jelentős külföldi tőkerészesedéssel főleg belföldi piacra* termel. Ilyenek az elektromos ipar, a vegyipar, a textil-ruházati ipar és az élelmiszeripar jó része. Az ezekben az ágazatokban működő leányvállalatok részben külföldi (gyakran EK-) partnerükkel már kiépítették beszerzési-értékesítési útjukat, és a nemzetközi konszern részeként osztrái piaci pozíciójukat is erősnek ítélik.

*A nyersanyagintenzív és eddig nagy arányban állami megrendelésre* termelő szektorok, vállalatok helyzete megnehezül. A kohászatban és a fémfeldolgozásban, valamint a vegyiparban az alkalmazkodás fő követelménye a *költségoptimalizáción* alapuló termelési és üzemméret kialakítása és a kiemelkedő minőségű termékek előállítására való szakosodás, a tömegtermékek gyártásának leépítése.

*Az állami-közületi megrendelésekre* termelőknél az EGT létrejötté, majd az EK-csatlakozás miatt a verseny megjelenésével, illetve erősödésével kell szembenéznük. Az osztrák állami-közületi megrendelések piaca eddig igen zárt volt; a megrendelések 97 százaléka belföldi cégeknek jutott. Ezután a 2,9 millió schillingnél (az építőiparban 72 millió schillingnél) nagyobb értékű állami megrendeléseket csak pályázat útján lehet elnyerni. (Államinak számít az a munka, amelynek esetében a megrendelés több

mint felét közpénzből fedezik.) Jelenleg azonban az EK-n belül is erősen nemzeti a közületi megrendelések piaca: azok több mint 90 százaléka mindenütt hazai cégeknek jut.

★

Az osztrák-EK-tárgyalások az elemzett neuralgikus pontok megléte ellenére jó ütemben haladnak, s Ausztria minden bizonnyal 1996-ban az EK tagja lesz. Az EK-hoz való csatlakozás mérlege – a nettó

finanszírozói pozíció ellenére – várhatóan pozitív lesz, mivel a nyitásból származó előnyök meghaladják a várható befizetési terhet. A fő teherterhelés a gazdaságszerkezeti átalakítás kényszere, de a struktúra korszerűsítése úgyszólván elkerülhetetlen.

Az elemzésből kitűnően az osztrák EK-csatlakozás problémáinak túlnyomó része a magyar gazdaságban is jelentkezik (sőt még mások is tetézik őket), a dilemmákra való osztrák reagálás azért Magyarország számára is tanulságokkal szolgál.

## 1. táblázat

Az osztrák gazdaság fő mutatói nemzetközi összehasonlításban  
(1991)

Megnevezés	Ausztria	EFTA	Európai Közösség	Egyesült Államok	Japán
Népesség (millió fő)	7,8	32,8	345,9	252,7	123,9
Bruttó hazai termék (GDP, milliárd dollár)	164,3	870,4	6401,9	5677,4	3367,5
Egy főre jutó GDP (dollár)	21,006	26,512	18,511	22,468	27,175
Egy főre jutó magánfogyasztás (dollár)	9608	9868	9614	15390	10807
Reál-GDP növekedési üteme (1981–1991 átlaga, százalék)	2,5	2,1	2,4	2,3	4,2
Infláció üteme (1981–1991 átlaga)	3,2	5,5	5,5	4,4	1,7
Munkanélküliségi ráta	3,7	3,7	9,2	6,7	2,1
Export a GDP százalékában	41,2	33,6	27,0	10,5	10,3
Import a GDP százalékában	40,3	31,7	27,0	10,9	8,5
Egy főre jutó export (dollár)	6484	6580	4203	2011	1910
Egy főre jutó import (dollár)	5252	6594	3955	1587	2538
Folyó fizetési mérleg (GDP százalék)	-0,1	0,5	-0,9	-0,1	2,2

Forrás: OECD Economic Statistics, 1992, UN Comtrade, 1992, EFTA Trade, 1993.

## 2. táblázat

Ausztria külkereskedelmének földrajzi megoszlása

Megnevezés	Export		Import	
	1987	1992	1987	1992
Európai Közösség	63,4	66,1	68,0	67,9
EFTA	11,1	8,6	7,8	6,8
Kelet-Európa	11,0	11,6	7,8	7,3
Egyesült Államok	3,6	2,6	3,5	3,9
Japán	1,2	1,5	4,4	4,7
Fejlődő országok	7,5	7,5	7,4	7,9
Egyéb	2,2	2,1	1,1	1,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Statistische Monatshefte der Österreichischen Nationalbank, Wien, 1993. 3. sz.

**Ausztria fő külkereskedelmi partnerei 1992-ben**  
(százalék)

Ország	Részesevés Ausztria	
	exportjában	importjában
Németország	39,8	42,9
Olaszország	8,8	8,6
Svájc és Lichtenstein	5,9	4,0
Franciaország	4,4	4,4
Nagy-Britannia	3,6	2,7
Magyarország	3,2	2,0
Hollandia	2,9	2,7
Cseh-Szlovákia	2,8	1,9
Egyesült Államok	2,6	3,9
Japán	1,5	4,7

*Forrás: mint a 2. táblázatnál.*

*Irodalom*

- BAYER, K. [1991]: EG-Binnenmarkt und Wettbewerbsstärke der österreichischen Sachgüterzeugung. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 8. sz.
- Beitrittsantrag Österreichs, Stellungnahme der Kommission der EG. Brüssel, 1991.
- BIRÓ GERD [1990]: Ausztria integrációs politikájának új szakasza. Pénzügyi Szemle, 2. sz.
- BREUSS, F. [1992]: Was erwartet Österreich in der Wirtschafts- und Währungsunion der EG? WIFO-Monatsberichte, Bécs, 10. sz.
- BREUSS, F. [1992]: Die Wirtschafts- und Währungsunion: Implikationen für die makroökonomische Stabilität in der EG und in Österreich. WIFO Working Papers, Bécs, 54. sz.
- KÖRÖSI ISTVÁN [1992]: Az állam gazdasági szerepvállalása Ausztriában. Kézirat. MTA Világgazdasági Kutató Intézet.
- KRAMER, H. [1991]: Strukturprobleme Österreichs aus der Sicht des Avis der EG-Kommission. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 9. sz.
- KUNTZE, O. E. [1993]: Österreich. IFO-Schnelldienst, München, 3. sz.
- LEHNER, G. [1992]: Bundesvoranschlag setzt 1993 Budgetkonsolidierung fort. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 12. sz.
- OECD Economic Survey. Austria. OECD, Párizs, 1993.
- PICHL, C. [1989]: Integrationseffekte aus der Sicht der österreichischen Industrieunternehmen. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 11. sz.
- SCHNEIDER, M. [1993]: Österreichs Landwirtschaft auf dem Weg in den EG-Binnenmarkt. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 1. sz.
- SCHULMEISTER, S. [1990]: Das technologische Profil des österreichischen Aussenhandels. WIFO-Monatsberichte, Bécs, 12. sz.
- Statistisches Jahrbuch der Republik Österreich. Bécs, 1992.
- Statistische Monatshefte der Österreichischen Nationalbank, Bécs, klf. számai.
- Statistische Übersichten. Österreichisches Statistisches Zentralamt és WIFO, Bécs, klf. számai.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **The revival of redistribution**

*Éva Voszka*

Most of the policy-makers and experts, entrepreneurs and citizens agree that the transformation of economy means the bringing about of market economy. Paradoxically, however, while the basic market institutions—among them private ownership— are gradually being built out, in recent years signs indicating the revival of another mechanism of integration, of redistribution, have become more and more conspicuous.

## **Industrial districts and local economic regeneration: Overview and comment**

*Jonathan Zeitlin*

The investigation of a model of regional development, of the industrial districts, relies on the activity of A. Marshall, who explained the achievements of industrial districts with the evolution of positive external effects.

In the course of newer research many new industrial districts, differing from each other in several respects, have been examined. It has turned out that the viability of these districts and their performance depends on the solution of two basic tasks: on the organization of common services exceeding the capacity of individual firms and on the settlement of conflicts between actors within the district. The solution of these task demands a high degree of autonomy of local and regional self-governments as well as the bringing about of strong collective organs for the representation of interests. Thus the governmental economic policy may contribute to the successful development of industrial districts not merely with the instruments of industrial policy or deregulation, but also by developing the institutional infrastructure and promoting the collation of interests between the local actors.

## **Inequality and decomposition of old-age pensions**

*Béla Martos*

The old-age pensions actually paid are considered as resulting from two constituents. The first one is the insurance-founded “annuity” well-earned by *vested* interests: employment and contributions paid. The inequality of the annuities follows that of the life-earnings, and is thus too large and not justifiable from the social security point of view. This inequality is therefore reduced by “subsidies” which supplement the annuity and deductions so as to reach the actual inequality of pensions.

The model is based on the decile values of the distribution of variables, the quotient of the 9th and the 1st decile value serves as inequality measure. Comparing the inequality of the closing wages, life-earnings and pensions (and distinguishing new retirees from the old ones) important conclusions can be drawn.

The calculation of the fictitious annuity is done in four extreme situations (fictions) that bridge the gap between annuity and pension by (i) flat-rate support (ii) diversified support (iii) deduction only or (iiii) support and deductions of zero balance. The last one seems to be the most successful.

Finally, the author introduces the annuity-pension function and demonstrates affinity to the tax function. From this analysis propositions originate concerning a reform of the social security system.

## **Numerus incunabulorum, or: does a 200-year cycle exist? (Report on an attempt at a new research project)**

*András Bródy*

The theory of F. Jánossy linked economic development to the production and consumption data expressed in physical units of measurement. His procedure proved to be adequate first of all for the comparison of development levels of individual countries.

The study makes an attempt at a time-series, i.e. historical, application of the Jánosy-model. In order that the purpose of the investigation should be clear, the author seeks answer to the question whether a 200-year cycle can be demonstrated in the development of individual economies.

### **Representations of interests and chambers**

*Zoltán Román*

Competition and cooperation are elements of market economies that complement each other. The two basic institutions of the cooperation and common assertion of interests of enterprises are the professional federations and other bodies representing their interests. Their role and structure are now being formed in Hungary. The article intends to help this process by showing how and in what structure and functions these organizations operate in various market economies – with obligatory or optional membership.

### **Major impacts of the expected EC membership of Austria**

*István Kőrösi*

The Austrian economy is closely intertwined with the EC. In foreign trade and capital connections, technical development impulses, tourism, and transportation the EC is Austria's biggest foreign partner. Two thirds of her foreign trade are transacted with the EC, thus adjustment to the EC market is indispensable for the Austrian economic policy.

The study analyses the advantages of joining the EC in detail and also the growing pressure for adjustment in the Austrian economy.

The balance of joining the EC will expectably prove to be positive for Austria, in spite of her being a net payer, as the advantages deriving from the opening will exceed the expectable burdens. The access of Austria to the EC will be a new important station in the European integration process.



Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, January 1994

CONTENTS

<i>Éva Voszka</i> : The revival of redistribution .....	1
<i>Jonathan Zeitlin</i> : Industrial districts and local economic regeneration: Overview and comment .....	14
<i>Béla Martos</i> : Inequality and decomposition of old-age pensions .....	26
EXPERIMENT	
<i>András Bródy</i> : Numerus incunabulorum, or: does a 200-year cycle exist? (Report on an attempt at a new research project) .....	49
WORKSHOP	
<i>Zoltán Román</i> : Representations of interests and chambers .....	64
REVIEW	
<i>István Kőrösi</i> : Major impacts of the expected EC membership of Austria ..	80
English abstracts of the articles .....	91

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1993. november 24.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/1-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,2 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 200 Ft

# BUDAPEST BANK



*Budapesten és országos hálózatában  
63 fiókban várja Tisztelt Ügyfeleit*

## Szolgáltatásaink:

- ◆ számlavezetés forintban és devizában, belföldi és nemzetközi fizetési megbízások teljesítése;
  - ◆ betétgyűjtés és lekötés forintban és devizában;
  - ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek nyújtása forintban;
- ◆ külföldi országok, pénzintézetek által nyújtott hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek nyújtása devizában és forintban;
  - ◆ váltóleszámtolás;
  - ◆ export okmányok leszámítolása;
- ◆ export-import akkreditívok nyitása, okmányos beszedvények lebonyolítása;
  - ◆ garanciák kiadása;
- ◆ értékpapírok kibocsátása és forgalmazása, pénz- és tőkepiaci műveletekre adott megbízások teljesítése a bank leányvállalata révén (Budapest Értékpapír és Befektetési Rt.);
  - ◆ valutaváltás;
  - ◆ devizakonverziók;
- ◆ fedezeti ügyletek az árfolyam- és kamatkockázat kivédésére;
  - ◆ határidős és futures ügyletek;
  - ◆ befektetési és privatizációs tanácsadás;
    - ◆ közvetítői tevékenység;
  - ◆ lízingelés a bank leányvállalata révén (Budapest Lízing Rt.);
    - ◆ fiókbérletek, széfszolgáltatás.



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10.,  
Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. FEBRUÁR

**KARSAI JUDIT**

**Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők**

**BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT**

**Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben**

**SIMON ANDRÁS**

**Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány  
és pénzpolitika Magyarországon**

**KOLTAY JENŐ**

**Munkanélküliség és foglalkoztatáspolitikai  
Közép- és Kelet-Európában**

**BŐGEL GYÖRGY**

**Vállalati belső eladási árak**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bogrnár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. február**

**TARTALOM**

<i>Karsai Judit</i> : Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők .....	93
<i>Borbély László András–Neményi Judit</i> : Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben .....	110
<i>Simon András</i> : Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzügyi politika Magyarországon .....	127
<i>Koltay Jenő</i> : Munkanélküliség és foglalkoztatáspolitikai Közép- és Kelet-Európában .....	148
<b>MŰHELY</b>	
<i>Bögel György</i> : Vállalati belső eladási árak .....	167
<b>KÖNYVAJÁNLAT</b>	
Adózás, adórendszerek, adóreformok (Elvek, elméletek, tapasztalatok) Szerk.: Semjén András ( <i>Eső Péter</i> ) .....	179
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	187

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

KARSAI JUDIT

## Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők

(Vezetői kivásárlások Magyarországon)

---

A vezetői kivásárlások (MBO-k) kidolgozott konstrukció híján is utat törnek maguknak. Például a munkavállalói tulajdon gyakorlatilag vezetői tulajdonlást jelent. Ugyanakkor az a tény, hogy a hazai MBO-k nem a Nyugaton bevált módszerek adaptálásával kialakított konstrukciókon, hanem más célokat szolgáló megoldásokon alapulnak, torz vonásoknak is okozója. Ilyen a tőkehiány miatti óriási hiteltelher kockázata, a dolgozók részvételéből származó merevség minden, őket hátrányosan érintő változtatás keresztülvitelében, valamint a személyes kockázatvállalás alacsony szintje okozta veszély a cégek gyors „kifosztására”.\*

---

Ötödik éve tart a hazai privatizációs folyamat, ám még mindig nem fejeződött be a vállalatvezetők üzletrészvásárlásaival (MBO) kapcsolatos hazai feltételrendszer kidolgozása. Vajon van-e létjogosultsága Magyarországon a vállalati vezetők által kezdeményezett vállalatátvételnél mint a privatizáció egy sajátos formájának? Úgy tűnik van, hiszen a gyakorlatban az MBO kidolgozott konstrukció híján is utat tört magának. Például az úgynevezett befektetői kezdeményezések között számos, a vállalatok vezetőitől vagy megbízottaitól származó ajánlat található. A munkavállalói résztulajdonosi programban (MRP-ben) való részvétel növekedésében is jól kitapintható a menedzserek meghatározó szerepe. A nemrégiben kísérleti jelleggel meghirdetett privatizációs lízingkonstrukciók keretében is elsősorban a vállalatok vezetőinek fokozatos tulajdonossá válását lehet nyomon követni.

A sajátosan magyar *MBO-k térnyerése* tehát a gyakorlatban – ha indirekt módon és a kormányzati szándékoktól nagyrészt függetlenül, a gazdaság önmozgása formájában is, de – egyértelműen *megkezdődött*. Az MBO különösen azoknak a kisebb vagy közepes méretű cégeknek, illetve részekre bomló nagyobb állami vállalatoknak a privatizációján lendített, amelyek vezetőinek és a velük összefogó alkalmazottaknak saját mozgósítható forrásai a kedvezményes hitellehetőségekkel együtt eleget tudtak tenni a vásárlás lebonyolításához.

Az MBO kategóriájába azok a vállalatvásárlások sorolhatók, amelyekre a cégek vezetőinek kezdeményezésére kerül sor, s ahol az új tulajdonosok között a menedzsereknek meghatározó a szerepe. Nem tartoznak e körbe azok az eladások, amelyek során egy – már működő – vállalat lép fel vevőként, illetve ahol a vezetőkből (is) álló új tulajdonosok tulajdoni aránya nem éri el a cég feletti ellenőrzés gyakorlásához

---

\* A tanulmány A vezetői kivásárlások (MBO) hazai és külföldi tapasztalatai című OTKA-kutatási program keretében készült.



szükséges hányadot.<sup>1</sup> Azok az ügyletek, amelyek a tulajdonosi jogok megszerzését csak késleltetetten, a tulajdonosi jogok gyakorlását átmenetileg korlátozva teszik lehetővé, csak potenciálisan tekinthetők vezetői kivásárlásoknak. (Ilyenek a lízing- és a vagyonkezelési konstrukciók.)

A vezetői kivásárlás azonban nem csupán annyit jelent, hogy a cégek vezetői megveszik vállalatukat, sokkal inkább azt a viszony- és kapcsolatrendszerét fedi, amely az ügyletekben szereplő felek áldozat- és kockázatvállalását, valamint honorálását foglalja magában. Ilyen aspektusból összehasonlítva a hazai és a nyugati kivásárlási konstrukciók szereplőit, illetve viszonyrendszerét, számos olyan eltérés tűnik szembe, amely az ügyletek alkalmazásától remélt funkciók teljesülését alapvetően befolyásolja.

### Más technikák leple alatt

Magyarországon eddig nem készült hivatalos statisztika a vállalatvezetők üzletrészvásárlásairól. MBO-ra egészen 1992-ig nyíltan, deklarált módon nem is került sor. Az állásukban maradt vállalati vezetőket körülvevő ellenséges légkör, a politikai múltjukat, előző rendszerbeli szerepvállalásukat számonkérő, sőt „eltakarításukat” is kilátásba helyező környezet csak *burkolt* módon, más technikák leple alatt engedte a vezetők részvételét a privatizációban. A vezetők tulajdonrészének nincs nevesített módszere, s nem született olyan jogszabály, amely a vezetők tulajdonszerzését szabályozná.<sup>2</sup> A vezetői kivásárlások Nyugaton elterjedt és alkalmazott gyakorlata sem ismert még annyira, hogy ennek segítségével pontosan elkülöníthetők lennének az MBO-ügyletek.

1993 második felében néhány esetben már „nyíltan” is sor került menedzserek tulajdonszerzésére, méghozzá általában alkalmazotti kivásárlásokhoz csatlakozva, azokat kiegészítve. E jelenség nem független a nagyarányú vezetőcserével<sup>3</sup> egyidejűleg megváltozó azon privatizációs stratégiától, mely a belföldi tulajdonosokat állítja előtérbe, valamint a közeledő választások hatásától.

A magyar ügyletek számbavételét elvileg megkönnyíti, hogy eddig *kizárólag privatizáció keretében* került sor vezetők üzletrészvásárlásaira. A privatizációt lebonyolító és ellenőrző, abban az államat – eladóként – képviselő szervezetek, így az ÁVÜ és az ÁV Rt. kimutatásaikban az eladások adatai között azonban nem tüntetik fel, hogy szerepelnek-e menedzserek a vevők között. A regisztrált adatokból szintén nem derül ki, hogy a vásárlást követő tulajdoni szerkezetben a vezetők részvétele

<sup>1</sup> E hányad nagysága a tulajdonosi struktúra függvénye. Szétaprózott tulajdoni részek mellett már akár 25 százalékos hányad is elegendő lehet az ellenőrzés biztosításához.

<sup>2</sup> 1993 októberében az ÁVÜ arról számolt be, hogy igazgatótanácsa ismét fontolóra veszi a korábban már „süllyesztőbe tett” ún. MBO-módszer bevezetésének lehetőségét. Az állami vagyon iránti kereslet javításának így lehet, hogy hamarosan része lesz majd egy olyan MBO-eljárás is, amely a kivásárlásra vállalkozó vezetőknek külön kedvezményeket nyújt. Az ÁVÜ igazgatótanácsa által még nem szentesített elképzelés szerint a vezetők vállalatitulajdon-szerzését lehetővé tevő hitel felére az MBO-ra kerülő társaság készfizető kezességet vállalhat, kamatait pedig költségként lehet majd elszámolni. Emellett a vezetők esetleg közvetlen támogatást is kaphatnának oly módon, hogy adott részvénymennyiséget az ÁVÜ eladáskor elkülönít a számukra, vételi jog biztosítása mellett. Kedvezményes vagyonszerzési lehetőséget ígér a vezetők számára a *vagyonkezelés* egy új megoldásnak terve is. Az elképzelések szerint ugyanis a vezetők a cégek 5–10 százalékát megvásárolva, vagyonkezelésbe vehetnék a fennmaradó részt úgy, hogy az elért vagyonnövekmény, illetve hozam egy része további részesedés megszerzését tenné számukra lehetővé. (Cz. V. [1993b], V. N. G. [1993].) Az ÁVÜ új kezdeményezése érdemben még nem ítéltethető meg, de úgy tűnik nem oldja meg a rejtett MBO-k azon problémáját, hogy abból hiányoznak a kockázatvállalásra képes, tőkével is rendelkező szereplők.

<sup>3</sup> A privatizációs miniszter szerint a vezető réteg több mint a fele az elmúlt három évben kicserélődött (*Szabó* [1993]).

milyen arányú.<sup>4</sup> Ilyen statisztika hiányában a vezetői tulajdonszerzések száma és súlya a hazai privatizációban csak „kerülő úton” becsülhető. (Tőzsdén keresztül még nem került sor vezetői üzletrésztvásárlásra.)

Mivel a szükséges tőkeigény nagyságrendje folytán a vezetőknek főként a kisebb, illetve közepes méretű vállalatok esetében, továbbá a részekre bomló nagyobb állami vállalatok privatizációja során volt lehetőségük tulajdonszerzésre, az e cégek eladására szolgáló önprivatizációs program keretében kerülhet(ett) sor a legtöbb vezetői tulajdonszerzésre. A program keretében meghirdetett körülbelül 700 vállalatból 1993 nyaráig közel 200 eladása történt meg. Az eladásokban az ÁVÜ-t képviselő s a tranzakciókat nevében lebonyolító tanácsadók véleménye szerint az önprivatizációs program keretében értékesített cégek közel fele az alkalmazottak tulajdonába került. A dolgozói kivásárlások azonban – mint ezt *Voszka Éva* kutatása igazolja – lényegében kivétel nélkül vezetői kivásárlások. (*Voszka* [1993b].) Logikai alapon tehát körülbelül 100 olyan kisebb és közepes cég eladására lehet következtetni, ahol a vezetők ellenőrzése alá került a privatizált vállalat. Mivel az ÁVÜ-höz befolyt vételárnak az ilyen módon megvett cégek adták a 36 százalékát, az önprivatizáció útján elkelt vagyon kicsit több mint harmada került – a fenti logikájú becslés alapján – a vállalatok vezetőinek tulajdonába (*Zsubori* [1993]), (*N. I.* [1993]).

Más megközelítést tesz lehetővé a vezetői kivásárlások munkavállalói kivásárlásokkal való azonosságából kiinduló – tehát szükségszerűen pontatlan – becslés. Feltételezve, hogy a dolgozói kivásárlások alkalmával mindig a menedzsment szerzi meg a cégek feletti ellenőrzéshez szükséges tulajdonosi részesedést, a vezetői kivásárlások száma azonos a munkavállalók által kivásárolt cégek számával. Sajnos a munkavállalók tulajdonszerzéséről sincs pontos adat, csupán az 1992 nyarán elfogadott MRP-törvény alapján lebonyolított akciók adatai ismertek. Privatizációt elemző kutatók, kivásárlásokhoz tanácsot nyújtó cégek és alapítványok vezetői, illetve ÁVÜ-tisztviselők nyilatkozatai alapján nagyjából harmincra tehető azon ügyletek száma, amelyek az MRP-törvényt megelőzően dolgozói kivásárlással keltek el. (*Voszka* [1992a], *N. G.* [1993a], *N. G.* [1993b]). Ezt a számot kiegészítve az ÁVÜ adatával, amely szerint 1993 augusztusáig MRP-konstrukcióban a dolgozóknak 65 céget adtak el (*Tények...* [1993a] 13. o.), szintén megközelítőleg 100 munkavállalói kivásárlásra lehet következtetni. (Lásd az 1. táblázatot!)

1. táblázat

Az MRP-vásárlások száma és értéke

MRP-vásárlások	A kivásárlások időpontja (év, hó)				Vásárlások összesen 1992. I–1993. VIII.
	1992. I–XII.	1993. I–V.	1993. I–VII.	1993. I–VIII.	
Darabszáma (db)	7	6	17	58	65
Értéke (millió forint)	2,13	1,12	7,52	12,91	15,04

Forrás: *Szabó* [1993] 52. o., *Tények...* [1993b] 35. o., *Tények...* [1993a] 13. o.

A munkavállalók által együttesen megszerzett tulajdoni részesedés az ÁVÜ által kezelt és részben vagy teljesen eladott társaságokon belül ma még meglehetősen alacsony, 3,4 százalék. Ám ennek aránya az elmúlt néhány hónapban rendkívül

<sup>4</sup> Nem vezetett eredményre az a módszer, amely az Állami Vagyonügynökség vezetői értekezletein, illetve igazgatótanácsi ülésein meghozott döntések előterjesztési és indoklási anyagából visszakövetkeztetve próbálta utólag kiszűrni a vezetői kivásárlások eseteit. A fenti dokumentumokból ugyanis nem minden esetben tűnt ki egyértelműen, hogy szerepeltek-e vezetők az ajánlattevő vásárlói csoportokban, s ha igen, mekkora súllyal.

*dinamikus növekedést mutat, hisz majdnem háromszorosára nőtt 1993 májusa és augusztusa között. (Tények... [1993a] 13. o.)*

Az ÁVÜ vezető tisztségviselőinek nyilatkozataiból is az derül ki, hogy az MRP kezd *tömeges méreteket* öltetni. Az utóbbi hónapokban erőteljesen csökkent a külföldiek vásárlása, és ugrásszerűen emelkedett a kedvezményes fizetési lehetőségek igénybevétele. Ezzel a leggyakoribb privatizációs eljárás az MRP lett. (Cz. V. [1993a].) Az előrejelzések szerint már a közép- és nagyvállalati kategóriákban is – tehát már nem csak a kis- és közepes méretű cégeknél – tömeges igény mutatkozik a többségi munkavállalói rész tulajdonosi program megvalósítására. Számos cég számára az ÁVÜ már jóvá is hagyta ezt a privatizációs módszert (K. G. [1993].)<sup>5</sup> Az ÁVÜ magatartásának, illetve MRP-khez való hozzáállásának hátterét az ÁVÜ igazgatótanácsának elnökhelyettese világítja meg: „Mindezt fontos politikai erők támogatják, parlamenti képviselők is ajánlják.” (K. G. [1993].)

A vezetői tulajdonszerzés a belföldi kereslet élénkítésére szánt különböző módszerek és kedvezmények igénybevétele nyomán valószínűsíthetően a hazai privatizáció domináns formáját fogja jelenteni. Indokolt tehát, hogy még a „boom” kezdetén sor kerüljön e privatizációs megoldás hatásának elemzésére mind a kivásárolt cégek, mind a nemzetgazdaság egésze szempontjából.

A becslések szerint közel száz dolgozói kivásárlás egyes eseteiről esettanulmányok,<sup>6</sup> a sajtóban megjelent hírek, valamint a cégek vezetőivel készített interjúk és az ügyeket lebonyolító tanácsadók közlései alapján lehet képet alkotni. A fenti forrásokból összesen 17 eset volt részletesen megismerhető, bár nem egyforma alaposással. Ezen kényszerűen összeálló „mintában” közel azonos aránnyal szerepel termelő-, kereskedelmi és egyéb profilú (szállítmányozási, tervező, piackutató) vállalat. A továbbiakban e cégekben szerzett tapasztalatok alapján történik meg az alkalmazotti-vezetői kivásárlások jellemzőinek bemutatása.

### Az ÁVÜ szempontjai

A mintába került, dolgozói (menedzseri) tulajdonszerzést megvalósító cégek vezetőinek több mint *kétharmada* már *eredetileg* is a privatizáció kivásárlásos elgondolásának tervét dédelgette, azaz cégét eleve *alkalmazotti tulajdonba kívánta juttatni*. Az ettől eltérően gondolkodók úgy vélték, cégüknek számottevő friss tőkére lenne szüksége a további fejlődéshez, illetve azt gondolták, az ott dolgozók nem lennének képesek megvenni a vállalatot. Az eleve többségi munkavállalói tulajdonban gondolkodók közül többen igen *óvatosak* voltak.

Például az egyik cég ÁVÜ-nek leadott átalakulási kérelmében már szerepeltette a kedvezményes részvényfajták kibocsátási tervét, ám a kért kedvezmény mértékét mégsem számcsúsította, mert ez idő tájt – 1990-ben – a dolgozói tulajdonszerzés még meglehetősen ritka dolognak számított. Mások is igen óvatosan, több lépésben tervezték elérni a többségi tulajdon megszerzését, mivel azt meglehetősen újszerű, forradalmi tettnek tartották.

Az „eretnek” elképzeléseket papírra vető menedzsereknek nem állt rendelkezésére semmilyen lemásolható modell, s korántsem voltak abban biztosak, hogy tervük zöld utat fog kapni. Ez a bizonytalanság már önmagában is indokolta, hogy *nem* a jó néhányuk által valójában elképzelt *vezetői kivásárlást célozták meg*, az csupán gondolataikban szerepelt, míg a kidolgozott elképzelések többségi alkalmazotti kivásárlást tartalmaztak.

<sup>5</sup> 50-100 bejegyzési kérelmet nyújtottak be, s ennél is sokkal több cégnél van folyamatban az MRP-szervezet megalakulása. (Nagy [1993].)

<sup>6</sup> A vizsgálat finanszírozását A vezetői kivásárlások (MBO) hazai és külföldi tapasztalatai című T 4583 számú OTKA-kutatás biztosította.



A másik szempont, ami miatt a vezetői kivásárlási szándék többnyire rejtve maradt, azon *kedvezmények megszerzésének* szándéka, amelyek csak a cég kollektíváját illetik meg. Az elképzelések politikai elfogadottsága, az elnyerhető kedvezmények, valamint a cégen belül kapható belső támogatottság egyaránt a dolgozói kivásárlások konstrukciója mellett szólt.

A terv kidolgozása nem azonos feladatot rótt az ezzel foglalkozó vezetőkre. Egyrészt eleve *eltérőek voltak a kivásárolandó cégek adottságai*, jellemzői, másrészt *különböző privatizációs fázisban* került sor a tervezett tulajdoncserére. Volt ahol az állami vállalat gazdasági társasággá történő átalakulásával egyidejűleg, volt ahol jóval azt követően vették tervbe a kivásárlást, s olyan cég is készült a kivásárlásra, ahol előzőleg már egy más típusú eladás terve meghiúsult. Végül a kivásárlás kondícióit, lehetőségeit a vásárlás tervezett időpontja is erőteljesen befolyásolta. Az idő múlásával ugyanis számottevően javult az ilyen ügyletek politikai és közvélemény általi elfogadottsága, változott az ÁVÜ gyakorlata és a konstrukciókban számításba vehető kedvezmények köre. (Változtak az átalakulási törvények, a Vagyonpolitikai Irányelvek, az E-hitel és az MRP-törvény által szabályozott feltételek, valamint adózási kondíciók.)

Az áttekintett tizenhét esetből kilencre az MRP-törvény elfogadása előtt, ezen belül hatra még 1991-ben került sor, míg hat cégnél 1992 szeptemberét követően, év végéig bezárólag hagyták jóvá az akciókat, két esetben pedig csak 1993-ban fejeződött be a kivásárlás (2. táblázat).

2. táblázat

**Átalakulással egyidejűleg és azt követően létrejövő, dolgozói (vezetői) kivásárlású cégek tulajdonosi szerkezete**

Kivásárlás időpontja	A mintába bekerült cégek sorszáma	Dolgozók és vezetők tulajdoni részaránya (százalék)	Egyéb tulajdonosok tulajdoni részaránya (százalék)
Átalakulással egyidejűleg	1.	22 (+ 29 opció)	49
	2.	46	54
	3.	64	36
	4.	56 (+ 7 opció)	37
Átalakulást követően	5.	90	10
	6.	75	25
	7.	80	20
	8.	82	18
	9.	100	–
	10.	90	10
	11.	80	20
	12.	88	12
	13.	90	10
	14.	100	–
	15.	75	25
	16.	68	32
	17.	69	11

*Forrás:* Esettanulmányok adatai alapján saját számítás.

A 2. táblázatból látható, hogy a már átalakult társaságoknál vevőként jelentkező – mintába bekerült – munkavállalók *nagyobb arányban lettek tulajdonosai* saját vállalatuknak, mint az átalakulással egyidejűleg kivásárlók. A kivásárló csoportoknak társtulajdonosként főként az ÁVÜ-vel, az ÁV Rt.-vel, önkormányzatokkal, kereskedelmi bankokkal, s elvétve – többnyire még az átalakuláskori állapot örökségként – elenyésző arányban megmaradó külső befektetőkkel kellett osztozniuk. A legtöbb cégben az ÁVÜ az egyetlen számottevő kisebbségi részvényes, főként az

előírások szerint kárpótlásra félreteendő 10, illetve 20 százalékos tulajdoni rész jóvoltából. Jó néhány cég munkavállalói már ezt is részben vagy teljesen megvásárolták, több társaság rövid távú tervei között pedig szerepel ennek megszerzése. (A vásárlást ma már kárpótlási jegyekkel is lehet teljesíteni, ami a részvényhez jutást igen kedvezményessé teszi.)

A megfigyelt kivásárlások tehát *külső befektetők részvétele nélkül*, lényegében *kizárólagos* dolgozói (vezetői) tulajdonhoz vezetnek. A tulajdon így – perspektivikusan – csupán a cégek alkalmazásában álló vezetők és dolgozók között oszlik majd meg.

Az *ÁVÜ-nek a kivásárolt cégekben nem volt érdeke vagyონrészt megtartani.*<sup>7</sup> A többségi dolgozói (vezetői) tulajdonba kerülő cégek esetében, ahol csak lehetett, az összes általa kezelt vagyónrészt meghirdette, mivel nem akarta, hogy később eladhatatlanná váló töredék tulajdoni hányadok maradjanak a portfóliójában.<sup>8</sup> Nyugati piacgazdaságokban azonban nem ritka megoldás, hogy a „magán”eladók megtartanak egy tulajdonrészt a jó kilátásokkal kecsegtető, ám a profiljukba már valamilyen oknál fogva nem beleillő avagy tőlük túlzottan sok energiát kívánó, ezért eladásra szánt vállalkozásokban, eladáskor tehát megtartják ezek kisebb tulajdoni hányadát.

Az *ÁVÜ* esetében azonban a tulajdoni hányad megtartása nem volt racionális megoldás, hiszen fő feladata éppen a minél nagyobb arányú magánkézbe adás volt, s befolyó bevételei felhasználásáról sem dönthetett szabadon. A kárpótlásra jogszabály által előírt módon félretett és az önkormányzatoknak szintén szabály szerint járó tulajdoni hányad kivételével tehát az *ÁVÜ* általában az egész céget meghirdette.

Ha pedig meghirdette, akkor egy kollektíva csak úgy jelentkezhetett esélyesen, ha erre a teljes részre tett ajánlatot, hisz konkurensei is erre dolgozták ki pályázatukat. A kisebb méretű tulajdonszerzés lehetőségét tehát maga a versenyzetési rendszer lényegében kizárta. (Vö. *Vanicsék* [1993].) Ez kisebb cégek esetében a munkavállalók számára nem is jelentett gondot, ám nagyobb vállalatok megszerzéséhez a tehervállalás, azaz a szükséges tőkeerő csak kisebb rész megvételét indokolta volna. A gyakorlatban azonban a *dolgozók* és a *vezetők* csaknem mindenhol szinte *kizárólagos tulajdonosok lettek.*<sup>9</sup>

Az alkalmazottaknak eladott cégek árfolyama összességében nem mutat különösebb korrelációt sem a cégek méretével, sem a vásárlás időpontjával, beleértve az átalakuláshoz képest eltérő időpontban lezajló adásvételeket. Az eladásra felkínált állami vagyónrész névértékéhez viszonyított eladási árat a 3. táblázat foglalja össze.

3. táblázat

### Többségi alkalmazotti (vezetői) kivásárlás útján privatizált vállalatok eladási árfolyama

Az eladásra felkínált állami vagyónrész névértékéhez viszonyított eladási árfolyama (százalék)	Vállalatok száma*
0– 50	2
51– 75	5
76–100	6
100 felett	4

\* A mintába került vállalatok száma: 17.

*Forrás:* Esettanulmányok adatai alapján saját számítás.

<sup>7</sup> 1993 őszén az *ÁVÜ*, átértékelve korábbi gyakorlatát, már csak 50 százalék (+ 1 szavazat)-ot értékesít, hogy teljesíteni tudja a törvényben előírt vagyónátadási kötelezettségét a Társadalombiztosítás számára, illetve fedezetet teremtsen a kárpótláshoz.

<sup>8</sup> Vö. *Jelentés a magyar...* [1993], 120. o. és *B. Á.* [1992].

<sup>9</sup> Ha az egész céget veszi meg egyetlen vevő, akkor a kárpótlásra nem kell félretenni vagyónrészt.

A kivásárlási árfolyam megállapításakor az ÁVÜ általában igen méltányosan járt el a hozzá forduló alkalmazottakkal, mivel a Vagyonpolitikai Irányelvekben a munkavállalóknak nyújtható *kedvezményt* kivétel nélkül *megadta*. Ahol tehát ebbe a privatizációs megoldásba beleegyezett, ott a kedvezmények maximumának igénybevételét is lehetővé tette. Így általában „az” árfolyam több különböző árfolyamon kínált vagyonrész eredőjeként alakult ki. A dolgozói részvények esetében adott akár 90 százalékos árengedménnyel, a munkavállalóknak „járó” 50 százalékos áron és a meghirdetett vagyonrészből a fentiek után megmaradó, általában 100 százalékos áron megvásárolt tulajdonrészek összegeként adódott a „teljes” árfolyam. A kedvezmények mértékét – a Vagyonpolitikai Irányelvek szerint – az eladásra kerülő cég saját tőke értékének meghatározott százaléka, illetve az éves bruttó alaphéttőmegnek a kivásárló kollektívára jutó hányada határozta meg. (Az ÁVÜ többnyire ahhoz is hozzájárult, hogy ahol az éves bér összege ezt lehetővé tette, az alap-, illetve törzstőke 15 százalékat is elérje a kedvezmény mértéke.) A Vagyonpolitikai Irányelvek „szellemében” eljáró Vagyonügynökség tehát az általa felkínált társaságokat *kedvezményesen adta el* a munkavállalók számára.

A kedvezmények körét egy-két cég esetében még kiegészítette a további kivásárlásra feljogosító *opció* nyújtása is, vásárláskori névértéken rögzítve annak árfolyamát.

A munkavállalói tulajdonlást eredményező ügyletekben nem fordult elő, hogy az ÁVÜ-nél olyan ármegállapodás született volna, amely a *cég későbbi teljesítményéhez*, eredményeihez *kötötte volna* az árat. Azaz az alapáron felül sehol nem építettek bele a szerződésekbe olyan részt, amely a cég későbbi nyeresége, illetve eszközeladási függvényében további bevételt hozott volna az ÁVÜ-nek a vásárlást követő években. A konstrukció alkalmazása ugyanis az ÁVÜ-nek nem volt „üzlet”, tőle a bevételi terve teljesítését minden évben számon kérték, s apparátusa sincs a lassan befolyó tételek regisztrálására.

Az állam tulajdonosi jogait az ÁVÜ egyidejűleg több mint másfél ezer cégben képviselte, s ez azt jelentette, hogy egyszerre igen sok eladást kellett menedzselnie. A hozzá tartozó vállalatokat a cégek nagy számából következően az *ÁVÜ* – mint tulajdonos – *nem ismerte*, nem ismerhette alaposan. Üzleti értékük megállapításakor csak a – független – szakértők által megállapított vagyonértékelés eredményéből indulhatott ki. A tulajdonában (kezelésében) lévő cégek üzleti-piaci értékét nem állt módjában kontrollálni, minthogy a vállalatok adásvételének piaca – a tőkepiac fejletlensége folytán – Magyarországon még jórészt hiányzik, illetve igen fejletlen.

A cégek felületes ismerete az ÁVÜ-t abban is akadályozta, hogy az egyes pályázók által az *üzleti tervekben* felvázolt jövőkép *realitását ellenőrizze*, holott ez lehetett volna a vevők közötti válogatás egyik fő szempontja. A hitel igénybevételével vásárolni kívánó alkalmazottak esetében abból indult ki, hogy a *hitelnyújtó bankok* nála sokkal jobban értenek a fenti kérdések elbírálásához, tehát az üzleti tervek realitását, ha már a banki hitelígérvény rendelkezésre állt, az ÁVÜ nem kérdőjelezte meg.

Az ÁVÜ a számára törvényileg is előírt *versenyeztetés*<sup>10</sup> megkövetelésével részben épp a vállalatok nem ismeréséből származó „gyengeséget” kívánta ellensúlyozni, egyúttal védelmet keresve a szakmai tevékenységét és eljárásainak korrektségét megkérdőjelező vádaskodásokkal szemben.

A többségi dolgozói kivásárlási ajánlatok benyújtói azonban ellenséges kivásárlástól, illetve a profiljukat várhatóan megszüntető s csupán ingatlanaik megszerzésére spekuláló „külső” vásárlóktól tartva, a versenyeztetéstől való eltekintést kérték az ÁVÜ-től. Ezt az ÁVÜ sok esetben akceptálta, s nyilvános helyett *zárt pályázatot* írt ki, eleve korlátozva ezáltal a jelentkezők körét, azaz maga számára a kontroll lehető-

<sup>10</sup> Az MRP-konstrukciók esetében a jogszabály nem teszi kötelezővé a versenyeztetést, ám nem is zárja ki ezt a lehetőséget. A gyakorlatban az ÁVÜ általában az ilyen kollektívák ajánlatát is versenyezteti, többnyire zárt pályázat keretében.

ségét. A mintába bekerült cégek csupán közel *negyedénél* került sor *nyílt pályázatásra*. A többi esetben vagy zárt volt a pályázat, vagy egyáltalán nem volt tenderkiírás. Az utóbbi olyankor fordul elő, ha már korábban lezajlott egy pályázat, ám a nyertes nem tudta teljesíteni a feltételeket, s így elállt a vételtől, illetve ha a Vagyongyűnökség a cég speciális tevékenysége miatt nem kívánta meghirdetni az adott vállalatot.

Az egyes pályázatok során nem csupán a zárt tenderek „meghívásos” rendszere csökkentette a jelentkezők számát. A vizsgált cégek vezetőivel való beszélgetésekből világosan kiderült, hogy a vállalatok a tőlük kikerülő *információk* „manipulálása” segítségével is igyekeztek a konkurens jelentkezőket távol tartani.

Az információs monopólium okozta korlátok mellett a pályázatok értékelésének *tisztázatlan szempontrendszere* is nehezítette az ÁVÜ dolgát. A vele szembeni elvárások ugyanis időről időre eltérő szempontok előtérbe helyezését indokolták, így mindig a konkrét esetben kellett eldöntenie, mely tényezők kapjanak prioritást.

Az egymással igen gyakran ütköző kritériumok – így az eladott cégek darabszámát, a privatizációs bevétel nagyságát, a vevők állampolgárságát, a cégek jövőjét, a piaci verseny erősítését, avagy más makrogazdasági szempontokat, például a foglalkoztatást előnyben részesítő megfontolások – *előzetes* kiismerése ezért meglehetősen nehéz volt a dolgozókat (vezetőket) képviselő ajánlatok kidolgozói számára. Így nem volt véletlen, hogy a munkavállalók részvételét hangsúlyozó pályázatok *elfogadásának esélye elég változó* volt.

Az ÁVÜ közgazdasági igazgatója az első néhány kivásárlás tapasztalatait elemezve, arra a következtetésre jutott, hogy szinte valamennyi megvizsgált esetben szükség volt az ÁVÜ normatívától eltérő (elnézőbb) hozzáállására. Így például eszközalapú helyett üzleti alapú vagyonértékelésre, kísérleti megoldások engedélyezésére, az alkalmazottaktól megkívánt saját erő csökkentésére. (*Lajtai* [1993].)

A kezdeti időszakban jelentkező cégek „egyedi” kezelését olyan hosszabb időszak követte, amelyben az ÁVÜ igen *óvatos, távolságtartó módon bánt* az alkalmazotti kivásárlásokkal. Az MRP-hez hasonló, majd a hivatalosan is MRP-nek nyilvánuló pályázatoknak tendernyerésre csak akkor volt esélyük, ha valóban a legjobb vagy az egyetlen érvényes és elfogadható ajánlatot nyújtották be. (*A részvétel...* [1993].)

A *belföldi vevők előnyben részesítésére* törekvő, vagyis az árbevétel-centrikus politikával szakító új privatizációs stratégia érvényesülése nyomán azonban fordulat következett be az ÁVÜ magatartásában. Ez a vizsgált kivásárlók számára is több esetben „pozitív elfogultságot” eredményezett.

A belföldi kereslet fellendítésére új, keresletélnéltető módszereket bevezető, a korábbiakat kedvezményesebb kondíciókkal feljavító privatizációs irányváltás nyomán az – addig főként árbevétel-centrikus irányzatokat szem előtt tartó és a kivásárlásokat lehetőleg csak a jól menő cégek számára lehetővé tevő – *ÁVÜ szakított gyakorlatával*. Az új politika hátterében a deklaráltnál az ÁVÜ nyakán maradt vállalatok nagy száma, valamint a privatizációs kínálattal párhuzamosan nem növekvő külföldi érdeklődés húzódtott meg, valójában azonban inkább politikai megfontolások motíváltak.

A belföldi pályázók, s ezen belül az érintett cégek alkalmazottainak előnyben részesítése azonban *nem nyíltan* történt, hanem a zárt tendereken kiismerhetetlen szempontok szerint válogató ÁVÜ-döntések nyomán volt *utólag érzékelhető*.

### Alkalmazottak és vezetők

A nyugati ügyletekhez képest összehasonlíthatatlanul gyakoribb szereplői a magyar MBO-akcióknak a privatizálásra kerülő cégek *alkalmazottai*. A legtöbb cég vezetői *propagandakampányt* folytattak a dolgozók kivásárlásban történő részvételének elő-

mozdítására. A „felvilágosító” munka során a kivásárlás lehetőségének, s a befizetés módjának ismertetése mellett szó esett arról is, hogy a tulajdonszerzés nem jelenti automatikusan a munkahely megőrzését a dolgozók számára. A propagandakampányok nyomán a *munkavállalók átlag 70-80 százaléka vett részt a privatizációban*.

Mivel a részvényjegyzés sok cég esetében egyidejűleg többféle, különböző mértékben kedvezményes részvény megszerzését (elosztását) takarta, a *jegyzés lehetőségét többnyire szabályokhoz kötötték*. Az egyes dolgozókra megállapított jegyzési keretszámok főként a vállalatban eltöltött éveket, a beosztást és a jövedelmet tükröző pontszámok eredményeként alakultak ki. A munkaviszony hosszán, az átlagbéren és a státuson alapuló preferencia – egymást erősítve – a *vezetők magas részesedését* eredményezte, a többi munkavállaló közül pedig a törzsgárda tagjait hozta előnyös helyzetbe.

Ahol nem alkalmaztak szabályokat a részvények jegyzésére, ott az *egyéni hozzájárulások nagysága* alapján alakult ki a kivásárlók csoportjának belső tulajdoni szerkezete. Mivel többnyire a vezető beosztású dolgozók rendelkeztek nagyobb befektethető jövedelemmel, illetve megtakarítással, a szabályok által nem korlátozott jegyzések szintén a *menedzserek domináns részesedéséhez* vezettek.

Eleinte az MRP-szervezetek keretében történő vásárlások során általában az induló saját erő, azaz a befizetések nagysága szerint alakult ki a megvásárolt cég tulajdonosi szerkezete. Később az ÁVÜ „rosszallása” nyomán a saját erő nagysága szerinti „elvet” a cég eredményéhez való hozzájárulás „elvé” váltotta fel. Mivel azonban az eredményhez való hozzájárulást a személyi keresetek modellezték, ez a megközelítési mód is a menedzserek nagyobb tulajdoni arányához vezetett.<sup>11</sup>

A munkahelyükhöz kötődő, annak megőrzéséért, illetve megszerzéséért „áldozatra” is hajlandó dolgozók általában *egy-két havi bérüknek* megfelelő összeget fizettek be a vásárláskor, a legfelső vezetők körében a több százezres, esetenként milliós befizetések is előfordultak. A *dolgozók esetében 20-50 ezer forintos, a menedzserekében pedig 100-700 ezer forintos* összegek voltak jellemzőek. Az egy főre jutó érték igen nagy szóródásokat mutatott a cégen belül, s mindenhol a betöltött *beosztás szerint tért el elsősorban*. A kiemelkedő tulajdoni részt szerzett vezetők körébe – bár sok vállalat erre vonatkozó adata nem ismert – általában *15-25 menedzser* tartozott, s befizetések alapján szerzett tulajdoni részük *meghatározó* a vállalat ellenőrzése szempontjából. Két cégen a munkavállalók szélesebb köre jutott meghatározó tulajdoni hányadhoz a jegyzési szabályok speciális kialakítása folytán, két további vállalatban pedig a menedzserek önállóan is vásároltak további tulajdoni részeket.

A befizetések nyomán kialakult tulajdonosi szerkezetről meglehetősen nehéz pontos képet alkotni. Nem állnak rendelkezésre adatok arról, hogy a munkavállalók vezető beosztású és egyéb csoportjai mekkora tulajdoni hányadot halmoztak fel összességében a vagyonyjegyek átváltása, a kedvezményes, illetve a „normál” részvények jegyzése, valamint a kárpótlásra fenntartott tulajdoni hányadból történő kivásárlás nyomán. A rendelkezésre álló adatok alapján a mintába került vállalatok egy részében a kivásárláskor kialakult tulajdoni hányadokat a *4. táblázat* mutatja be.

A vezetők kivásárló csoporton belüli többségi tulajdona, illetve más esetekben a vétőjogot biztosító 25 százalék feletti részesedése azt mutatja, hogy a *többségi munkavállalói kivásárlások zöme vezetői kivásárlást takar*. Ezt az állítást csak megerősíti az a tény, hogy a táblázatban szereplő adatok nem tartalmazzák az egyidejűleg több különböző szervezeti keretben kivásárolt (vezetői) tulajdonhányadok halmozó-

<sup>11</sup> Mivel az ÁVÜ a befizetések nagyságrendjén alapuló tulajdoni szerkezetnél a legnagyobb és legkisebb tulajdoni hányad között sok esetben nagy arányeltolódást tapasztalt, kilátásba helyezte, hogy „aránytalan elosztási elvek esetén az MRP-szervezet más befektetőkkel megegyező elbírálásban részesül, és a társaság nem kapja meg az adókedvezményt”. (*Mészáros* [1993], 35. o.)

dását, valamint azt, hogy fennáll a dolgozói tulajdonban lévő tulajdoni hányad szétaprózottsága is.

4. táblázat

**Néhány többségi munkavállalói tulajdonba került cég belső tulajdoni megoszlása a kivásárláskor (százalék)**

A vállalat sorszáma	A vezetők (felső és középszintű) tulajdoni aránya (százalék)	A beosztott dolgozók tulajdoni aránya (százalék)
1.	54	46
2.	25	75
3.	45	55
4.	71	29
5.	36*	64
6.	40	60
7.	51	49
8.	60	40
9.	37*	63

\* *Megjegyzés:* Az MRP-szervezet keretében kivásárolt tulajdoni hányad nélkül.  
*Forrás:* Esettanulmányok adatai alapján saját számítás.

Tekintettel arra, hogy a kivásárló szervezetek alapszabálya rendszerint elővásárlási jogot, illetve meghatározott árfolyamon vételi kényszert tartalmaz azokra a részvényekre vagy üzletrészekre, amelyek a munkaviszonyukat megszüntetők tulajdonában vannak, a menedzserek tulajdoni hányadának további növekedése is valószínűsíthető.

Néhány vállalat vezetőinek ellenőrző szerepét tulajdoni részesedésük mellett a *szavazati jogok speciális szabályozása is felerősíti*. Míg a szavazati jogok gyakorlása egyes helyeken az összes – hitelben – megvásárolt részvény esetében lehetséges, máshol csak a már törlesztett részvények után „jár”, s vannak olyan cégek is, ahol a részvények egy részét – 20-25 százalékát – a hozzá tartozó szavazati joggal együtt nem osztották fel.

A részvények által biztosított *jogok képviselését* a munkavállalók esetében számottevően csorbította, hogy a képviseletre megválasztott testületekben mindenhol vagy zömmel a cég menedzserei voltak jelen, így óhatatlanul az ő érdekeik kerültek előtérbe. Meglehetősen gyakori megoldás, hogy az MRP-szervezet vezetői is a kivásárolt cég felső vezetőiből kerülnek ki, így a közgyűlésen a menedzserek „szaván” kívül aligha hallani mást.

A dolgozók képviseletében, tulajdonosként, valamint vezetőként egyaránt megjelenő vezetők esetében tehát a menedzsment gyakorlatilag mindenfajta nehézség nélkül hozhatja meg a stratégiai döntéseket. A tulajdonossá vált dolgozók saját szűkebb területükről elmondhatják a véleményüket, a stratégiai döntésekbe azonban már nem szólhatnak bele.

A vizsgálatba bekerült cégek vezetői *nem is panaszkodtak* a széles tulajdonosi körből adódó *nehézséges döntéshozatalra*. A döntések keresztülvitele többnyire nem is okozott számukra problémát, sőt egy vállalatnál megemlítették, hogy „szabályos agitációt kellett folytatniuk a határozatképes közgyűlés összeverbuválása érdekében”.

A kivásárolt cégekben meghatározó tulajdoni hányaddal rendelkező *vezetők ellenőrzését a képviseleti testületek összetétele, illetve a funkciók halmozódása többnyire*

nem teszi lehetővé. A dolgozókból álló „speciális” tulajdonostársak tehát csak csökevényesen látják el azt a szerepet, amit a privatizációt követően a nyugati – vállalkozói tőkével jelentkező – befektetők biztosítanak. Ehhez a munkavállalók tőkeereje és esetenként szaktudása sem elegendő. Nem épült ki az ellenőrzést hatékonyan biztosító mechanizmus, így a testületekben való képviselő mellett a heti-havi beszámoltatás rendszere sem. A megvalósíthatósági tanulmányok, üzleti tervek részletessége, konkrétsága és kidolgozottsága sem teszi e dokumentumokat az ellenőrzésre alkalmassá.

Ellenőrzés hiányában a vezetés esetleg szükségessé váló cseréjére sem kerülhet sor. A menedzserek tehát a kivásárlással nemcsak tulajdonosi, de *vezetői posztjukat is „megvásárolják”* (Vö. *Vanicsek* [1993]). A vezetői helyek „bebetonozása” a kivásárolt cég szempontjából igen veszélyes lehet, különösen ha a menedzserek – a mintában szereplő cégek esetében sehol *nem* tapasztalt, ám nem elképzelhetetlen – olyan megoldáshoz folyamodnak, amely a vállalatból költség formájában szándékosan kiszívott jövedelem mellett a kivásárolt céget csődbe juttatja (Vö. *Voszka* [1992a]).

A dolgozók – mint tulajdonostársak – által gyakorolt ellenőrző szerephez nem csupán a mechanizmus, az intézményi kiépítettség, illetve szakértelem hiányzik, hanem a *munkavállalók tulajdonosi tudata* is. A „látszabefektetéssel” megszerzett „lát-szattulajdon” nem teremt e réteg számára valódi érdekeltséget a vagyon növelésére. Jövedelmükben az osztalék aránya oly csekély, hogy az nem veheti fel a versenyt a bér növelésében és a munkahely megtartásában megnyilvánuló „bérmunkás”-tudattal.

A kétféle tudat összeütközése a gyakorlatban főként a *fejlesztésre* képződő szabad források felhasználása, *béremelések* mértékének megállapítása, valamint az *elbocsátások* kérdésében csúcsosodik ki. Azonban mivel a jelentős hitelterheket vállaló cégekben szabad források általában nem keletkeztek, s az MRP-szervezeteknek amúgy is kötelező az összes keletkező osztalékot törlesztésre fordítani, e kérdésekben nemigen voltak viták. A viszonylag szerény béremelést a dolgozók általában tudomásul vették, a vezetők viszont többnyire nem is próbálkoztak nagymérvű elbocsátásokkal.

Két olyan – a mintában szereplő – vállalatban, ahol a gazdasági helyzet már annyira megromlott, hogy a nagyarányú elbocsátások elkerülhetetlenné váltak, a cégek vezetői a tulajdonos-dolgozókat mégis, ameddig csak lehetett állományban tartották. A gazdasági racionalitás és a *dolgozók érdekeinek* összeütközésében – egészen a vállalatok összeomlásáig – az utóbbi *dominált*. Nem meglepő, hogy a sok kis részvényt birtokló társtulajdonos-dolgozók épp a nehéz helyzetből történő kilábalás, a reorganizáció idején képesek legkevésbé tulajdonosként viselkedni.

A tőkeszegény tulajdonosokkal rendelkező kivásárolt cégek számára a rendkívüli hitelterhek eleve megnehezítik a talpra állást. A vállalkozásokba *friss tőkét alig hozó*, ám belépésükkel *óriási arányú hitelek felvételét lehetővé tevő alkalmazotti tulajdonosok igen erőteljesen megnövelik a kivásárlás kockázatát*. (Ugyanakkor kétségtelenül biztosítják viszont az akciók politikai szempontból vett elfogadását, s megkönnyítik a vásárlás cégen belüli elfogadását.) A dolgozók részvétele folytán akár 98 százalékban hitellel finanszírozható ügyletek esetében a hitelek visszafizetésének kényszere már valószínűleg nem ösztönző, hanem még akkor is *bénító hatású*, ha e hitelek kondíciói a gazdaságban egyébként szokásos feltételekhez hasonlóan lényegesen kedvezőbbek.

A dolgozók mint tulajdonostársak részvétele a kivásárlásokban tehát azt jelenti, hogy tőke hiányában ezeket a privatizációs ügyleteket a vevők olyan mértékben finanszírozzák hitelekből, ami a megvett céget rendkívül megterheli. A vásárláshoz felvett hitelek miatt a *versenyképesség javítására*, fejlesztésekre, illetve piacépítésre *már nem lehet újabb hiteleket igényelni*. (A tulajdonoscseré és nem a cég talpra állítása emészti fel tehát a megvásárolt cégek hitelképességét.)

A vásárláshoz felvett nagyarányú hitel ugyanakkor egyúttal azt is jelenti, hogy a megvettelt követően az újdonsült *tulajdonosok rendelkezési jogai a vagyon felett*

*meglehetősen korlátozottak.* A jelzáloggal agyonterhelt cégek reorganizációjához elengedhetetlen lépésekre, így a felesleges vagy máshol többet érő vagyontárgyak értékesítésére, veszteséges részlegek bezárására és eladására kevéssé van mód. A leépítéssel járó lépések ráadásul a társtulajdonosok ellenállásába is ütköznek. Az alkalmazottak segítségével tulajdonhoz jutó menedzserek amíg csak lehet, igyekeznek tartózkodni az olyan reorganizációs lépésektől, amelyek „tulajdonostársaik” érdekeit azok alkalmazotti minőségében sértik.

A többségi alkalmazotti (vezetői) kivásárlások kockázatát a fenti szempontok mellett egy további – speciális – megoldás is növeli. Nevezetesen, hogy a legtöbb ilyen jellegű ügylet a *kivásárlásra kerülő cég segítségével valósul meg.* Az, hogy a vevők a cégből „kitermelt” jövedelemből kívánják visszafizetni a vásárlás érdekében felvett hiteleket, azonos a nyugati befektetők szándékaival. Az viszont már hazai sajátosság, hogy a vételár hitelhez szükséges *önrészenek* (saját tőkehányadának) *előteremtéséhez* is a megvenni kívánt vállalat nyújt segítséget. A vizsgált cégek esetében meglehetősen gyakori volt, hogy a dolgozók a cég nyeresége terhére fizetett többletbérből, prémiumból avagy a vállalatuktól kapott hitelekkel fizették a vételár induló részét. Ennek hátterét a cég korábbi nyereséges gazdálkodása, valamilyen vagyontárgyának eladása, kiürített bérleményének hasznosítása, illetve az átalakulási törvény szerint visszakapott 20 százalékos vételár teremtette meg.<sup>12</sup>

A megvásárlásra kerülő cég vezetői oly módon is elősegítették az alkalmazottak tulajdonszerzését hogy – az MRP-törvény által megkívánt módon – *ellenjegyezték* az alkalmazottak, ezen belül természetesen saját maguk MRP-szervezeti hitelkérelméhez előírt megvalósíthatósági tanulmányt. A hitel felvételekor vállalták a *készfizető kezelését* az alkalmazottak (vezetők) hitelére, s cégük vagyonának, rendelésállományának a kivásárlók hiteleinek *fedezetéül* való felhasználását is lehetővé tették.

A cég legnagyobb segítsége azonban az a – az MRP-törvény szerint kizárólag MRP-szervezetek számára járó – kedvezmény, amelynek értelmében a kivásárlásra kerülő vállalat *adózatlan eredményének 20 százalékát* rendkívüli ráfordításként *átadhatja* a kivásárló dolgozóknak. (A hitel visszafizetésére tehát eme adómentes forrás és a részvények után járó osztalék együttesen teremt alapot.)

A megvásárlásra kerülő cégben tulajdonrészt szerző alkalmazottaknak nyújtott sokféle támogatás révén tulajdonképpen a volt tulajdonos, az állam járul hozzá a vételhez. Ha a cég csődbe jut, a vásárláshoz nyújtott tőke is elvész, *az állam* tehát e segítségnyújtás erejéig *az új tulajdonosok helyett vállal kockázatot.*

### A bankok szerepe

A cégek szinte kizárólag a *kereskedelmi bankokat* környékezték meg hiteligényükkel. A partnerkeresés fázisában, mely egyes cégek esetében hónapokig is eltartott, a menedzserek fejenként legalább *kettő-négy kereskedelmi bankot kerestek meg.* Tapasztalataik szerint az egyes pénzüzetetek hozzáállása, óvatossága, valamint tapasztaltsága igen különböző volt.

A cégek a felkeresett bankok közül általában azt választották, amelyik a legalacsonyabb kamattal és a leghosszabb időre ígérte a hitelt, s amely megelégedett a cég által kínált biztosítékokkal. A mintába bekerült 17 cég közül kettő nem használt külső forrást a vásárláshoz. A többi vállalat általában hitelből fedezte a vételár jelentős részét, a hitelt felvevő *15 cégből 11 a vásárlást több mint 70 százalékban hitelből oldotta meg.*

<sup>12</sup> Két vállalat azáltal is a részvényjegyzéseknél, illetve hitelfelvételnél való nagyobb kockázatvállalásra igyekezett buzdítani alkalmazottait, hogy a nagyobb jegyzéseket nagyobb segítséggel (prémiummal) honorálta.



A privatizációhoz felvehető kedvezményes Egzisztencia-hitel (E-hitel) bevezetése nyomán a bankok között már csak a *biztosítékok elfogadásában* maradt igazán különbség, mert a vonatkozó törvény egységesen állapította meg a hitelek kamatát, ezen belül a bankok által felszámítható kezelési költséget, továbbá a szükséges saját erő hányadát, a maximális lejáratit, valamint türelmi időt. Az MRP-törvény megjelenése után még a biztosítékok kérdése is némileg szabályozottabbá vált, mivel az részletesen rendelkezett az MRP-szervezet vásárlásával megszerzendő tulajdon feletti banki zálogjogról, a kivásárolt társaság osztalékának kötelező törlesztésre fordításáról, valamint a társaság kezelési felelősségének előírásáról.

A belföldi privatizációs kereslet élénkítése jegyében egyre kedvezőbbé váló E-hitel mind több munkavállalói kollektíva (vezetés) „étvágyát” keltette fel saját cégére. Az elképzelések kontrollját lényegében az a banki hitelbírálat jelentette, amely az adott cég esetében jelentkező *kockázat* és a kivásárlók által ennek mérséklésére felajánlani tudott *biztosíték összetevése* nyomán döntött a pályázat finanszírozásának vállalásáról. Lényegében tehát az ajánlatok *elsődleges szűrői a kereskedelmi bankok voltak*, míg a másodlagos rostát a pályázattal során a Vagyonügynökség jelentette.

A bankok döntését befolyásolta a náluk jelentkező cég gazdasági helyzete, gazdálkodásának addigi és várható *jóvedelmezősége*. Lényegében azt próbálták előre megnézni, hogy a hitel segítségével kivásárolt társaság képes lesz-e majd olyan *jóvedelmezően* gazdálkodni, hogy rendszeres időközönkre bontva képes legyen visszafizetni a felvett hitelek részleteit, illetve kamatát.

A legutóbbi módosítás során „csupán” hét százalékban megállapított kamat hiába teszi ki a piacon egyébként szokásos kamat harmadát-negyedét, a hitelek visszafizetése a cégek többségére így is igen nagy terheket ró, s ez a visszafizetést a bank számára *kockázatos* teszi. A bankok szerint az iparvállalatok zöme, jó ha a kamatnak megfelelő *jóvedelmezőségű*, s így tehát a bankok igen kevés biztonsággal finanszírozható ügylettel találkozhatnak. (Vö. *Munkavállalói...* [1993] 100. o.; *Voszka* [1993d].)

Bár a mintában szereplő, alkalmazotti kivásárlásra készülő cégek túlnyomó része a vásárlás időszakában nyereséges volt, az ÁVÜ által jóváhagyott üzletek összességére az volt a jellemző, hogy „az esetek 90 százalékában gyenge *jóvedelmezőségű* cégeknél használták az MRP-t mint privatizációs stratégiát”. (*Félreértések...* [1992] 5. o.). A legtöbb a témát érintő publikáció<sup>13</sup> körülbelül 18-20 százalékos *jóvedelmezőség* mellett látja biztosítottnak a hitelek „kitermelését” a privatizált cégből, így várható, hogy a hiteleket igénybe vevő MRP-szervezetek a visszafizetésre megállapított hároméves türelmi idő lejártával komoly nehézségekkel fognak szembenézni.

A vállalatokkal kötött hitelszerződésekben a bankok minden lehetséges módon *körülbástyázták magukat* arra az esetre, ha adósuk nem fizet, ám arra is van példa, hogy döntéseikben *nem az üzleti szempont* volt a meghatározó.

Mivel a cégek által kidolgozott megvalósíthatósági tanulmányok meglehetősen sok bizonytalanságot tartalmaztak, s a banki apparátusok sem voltak sok esetben alkalmasak a vállalkozások jövőjének szakmai szempontú felbecsülésére, a hitelezéskor kapható vagyoni *garanciák*, illetve *fedezet* ellenőrzése került a hitelvizsgálatok középpontjába. A megkövetelt biztosítékok értéke általában a nyújtott hitelek nagyságának *másfélszeresét* tette ki. Előfordult, hogy emellett a bank óvadékba helyeztette a részvényeket, avagy prompt inkasszót kötött ki a folyószámla-kezelésénél, s volt példa a vásárláskori árhoz kötött opció megkövetelésére is. (*Réti* [1992], *Nagy* [1993], *Rajnai* [1993b].)

A kezesi felelősség megkövetelése az MRP-szervezettől már akkor is része volt a hitelszerződéseknek, amikor az MRP-törvény erről még nem rendelkezett.

<sup>13</sup> Vö. *Jelentés a magyar...* [1993] 119. o., *Vanicsék* [1993], *Borbély* [1993] 25. o., *Boros* [1993] 25. o.

Egyes szakértők szerint a bankok bizonyos esetekben már kifejezetten „szemérmetlenül” jártak el, azaz olyan biztosítékok is kívántak, amelyek túlmennek az ésszerűség keretein, mintha egyéb szándék is rejtőzne a hitelezés mögött, nemcsak a kamatjövedelem megszerzése. (*A munkavállalói...* [1993] 40. o.). Hogy ez a feltételezés nem képtelenség, azt néhány csődbe jutott cég felszámolás útján történő megszerzésére spekuláló bank magatartása is megerősíti. (Karsai [1993c].)

A hitelezés kockázatának csökkentését az egyik mintába került cég esetében olyan megoldás szolgálta, amelyben két bank együtt vállalta az ügylet finanszírozását. Egy másik megismert esetben az MRP-csoport által felkeresett bank megfelelő ingatlan hiányában csupán a cég éves árbevételének fedezetként való kezelése mellett vállalta volna a hitelnyújtást. Ekkor a vezetők egy másik bankhoz fordultak, amely más biztosítékok elfogadása mellett tíz százalékos tulajdoni hányad fejében vállalta a finanszírozást. (A tulajdoni részbe történő „beszállás” máshol is előfordult, ám nem volt általános jelenség.)

A hitelnyújtásra vállalkozó bankok kivétel nélkül ragaszkodtak ahhoz, hogy a dolgozói tulajdonba kerülő cég náluk vezesse a folyószámláját, hisz így betekintheztek a cég pénzforgalmi folyamataiba, s hosszú időre egy olyan „ügyfelet” szerezhettek maguknak, amelyik minden egyéb bankkal kapcsolatos kérdésben is hozzájuk fordul. A bankok általi ellenőrzést azonban a vizsgált vállalatok esetében nem csupán a számlavezetés tette lehetővé. A hitelszerződésben általában „információs és ellenőrzési jogot” kötöttek ki a cégek gazdálkodását és pénzügyeit illetően. Ez a gyakorlatban többféle módon is megvalósult. Az egyik cégtől például a bank a vállalati mérlegekbe kért betekintést, illetve félévente meg kívánta vizsgálni a társaság nyereségének alakulását. Végül arra is volt példa, hogy a bank képviselője a privatizált vállalat igazgatótanácsának tagjaként nyerhetett betekintést a szervezet gazdálkodásába. (Boda-Karsai [1993] 8. o.)

Bár a mintában szereplő cégek esetében ennek hatása még nem jelentkezett, 1993 elején olyan új intézmény kezdte meg működését, amely a megfelelő garanciát nyújtani nem képes, ám egyébként perspektivikus vállalkozások esetében kész a garancia átvállalására. A *Hitelgarancia Részvénytársaság* maximum 100 millió forintig, s a követelt biztosítékok 80 százalékáig vállalhat garanciát. E társaság bekapcsolódásával a gyakorlatban az eddigi körülbelül másfélszeres biztosíték helyett megközelítőleg csak 70 százalékos biztosíték nyújtása szükséges. Így nem véletlen, hogy az új garanciavállaló intézményben a legnagyobb hitelkérelmekkel a munkavállalók jelentek meg. (H. L. [1993].)

A garancia egy részének átvállalásával a kivásárlások hitelkérelmének legfőbb akadálya hárult el, tehát az *igények tömeges megjelenése* valószínűsíthető. Sarkosan fogalmazva: a garancia átvállalásának lehetősége folytán a dolgozók által megvásárolt cégek esetében már sem azok gazdasági helyzete, azaz jövedelemtermelő képessége, sem pedig vagyoni biztosítékokkal való rendelkezése nem fogja befolyásolni igazán a kivásárlásokhoz igényelt hitelek megszerzését. A jórészt állami tulajdonú bankok döntéseiben így a kiválasztás *politikai szempontjai* is szerephez juthatnak. A Pénzügykutató Részvénytársaság privatizációt elemző jelentése mindenestre megerősíti a fenti vélekedést: „... a kölcsönt nyújtó bankok hajlandóságát sokszor az üzleti szempontokon kívül a személyes kapcsolat, esetenkénti politikai sugallat is befolyásolja”. (*Jelentés gazdaságunk...* [1993] 150. o.)<sup>14</sup>

A bank részéről a privatizáció érdekében nyújtott hitelek kockázatának csökkentését szolgálja az az elvárás, amely az MRP-ben részt vevő cégek *vezetőinek* személyes *részvételét is megkívánja* az akcióban. Az egyik vállalat esetében „a bank mind a

<sup>14</sup> „Eddig is nap mint nap hallottunk olyan történeteket – például dolgozói, vezetői kivásárláshoz szükséges Egzisztencia-hitelek elosztásának kapcsán –, hogy a régi, politikailag kompromittáltak tekintett vállalatvezetők nem is próbálkoznak ilyen kölcsönök megszerzésével. Sokkal jobb eséllyel indulnak a versenyben a koalíciós pártokhoz közel álló, a helyi viszonyokba most beágyazott új emberek.” (Voszka [1992b].)

vezetőknek, mind a dolgozóknak azzal a feltétellel nyújtott hitelt, hogy a másik csoport is befektet a cégbe” (Réti [1992]).

A bankok tehát „szeretik”, ha a kivásárló csoportban a vezetők domináns helyet foglalnak el, mert akkor már az „ő bőrükre is megy a játék”. A bankok szerint a vezetők hozzájárulása a vásárláshoz motiváltságuk, elkötelezettségük jele. Nem véletlen, hogy a bankok mindig elkérik a vásárló társaság „alapszabályát”, amely a tulajdoni arányok megoszlásába ad számukra betekintést. Ez a banki álláspont nincs teljes harmóniában az ÁVÜ gyakorlatával, amely az MRP-kivásárlásoknál épp a burkolt vezetői tulajdonszerzés eseteit igyekszik kiszűrni.<sup>15</sup>

A kockázat megosztására és csökkentésére irányuló törekvés, valamint a garanciákkal nem rendelkező, ám ígéretes üzletek egyértelmű elutasítása a kereskedelmi bankok részéről azt jelzi, hogy a kivásárlásokat szinte kizárólagosan finanszírozó bankok *nem akarják és tudják vállalni* a bizonytalan megtérülésű ügyletek *kockázatát*.

„A kockázatos ügyleteket nem kereskedelmi banki finanszírozással kell kötni” – vallják, s ebben igazuk is van. Az ilyen típusú vállalkozások finanszírozásának nem is a hitel a legmegfelelőbb módja, mivel a *tőke-hozzájárulás formájában nyújtott forrás* sokkal kevesebb induló terhet jelent. Ezekben az akciókban tehát olyan társtulajdonosok beszállásával megvalósuló finanszírozás lenne optimális, amely részvények – így például visszavásárolható normál részvények – jegyzésével történne.

A finanszírozásra kész társtulajdonosok bár osztalék formájában is részt kérnek a vállalkozások hasznából, befektetésük motivációja nem csupán az osztalék. Arra az árfolyamnyereségre is spekulálnak, amely majd a részvényeik eladásakor fogja őket megilletni. (A korábbi befektetések révén már számos értékes tapasztalatra szert tevő tulajdonostársak szakértelmükkel, tanácsaikkal is elő tudják mozdítani a kivásárlások sikerét.)

A kivásárlások kockázatát vállalni képes és hajlandó finanszírozók – így a *kockázati és vállalkozói tőketársaságok* – csak jól tagolt, fejlett pénz- és tőkefinanszírozási rendszerben jelennek meg. Ilyen intézmények megszületése *még korai* a magyar pénz- és tőkepiac jelenlegi fejlettségi szintjén: „egyebek között erre utal az, hogy a megtakarítások túlnyomó többsége rövid távú, tehát alkalmatlan a hosszú távú tőkebefektetésre, továbbá meglehetősen szűk a saját tőkét (vagyont) is kockára tevő, hosszú távra berendezkedő és növekedésorientált szolid vállalkozói kör”. (Varga [1993]). (Vö. László [1993].)

Bár kockázati (befektetési) alapok már 1991 óta vannak Magyarországon, ezek nem a kivásárlásokat „karolják fel”, hanem új vállalkozásokat, új piacra betörő üzleteket (*Lesben áll...* [1993]), avagy jelentős technikai-műszaki innovációk piacra kerülését segítik. A piacon lévő „hagyományos” befektetési alapok, melyek száma örvendetesen emelkedik, nem vállalati részvényeket, hanem állampapírokat vásárolnak elsősorban, hisz ezek hozama messze meghaladja az előbbiekéét. A külföldi kockázati-vállalkozói tőke pedig sokkal nagyobb szabású akciókban gondolkodik, mint a munkavállalói kivásárlások képviselte üzletek, ám az utóbbiak jövedelmezőségi ígéretei sem elégitik ki e befektetői kört. Eddig elsősorban olyan üzletek valósultak meg vállalkozói tőke részvételével, amelyekben eleve szerepelt külföldi résztulajdonos, tehát főként egyes vállalatokat finanszíroztak (*Kocsis* [1993]).

A többségi munkavállalói (vezetői) kivásárlásokat Magyarországon tehát azok a kereskedelmi bankok finanszírozzák, amelyeknek ez *nem a „természetükből fakadó” funkciója*. Mivel a hiteligénylők között kevés a megbízható, jó adós, és csak nagyon kevés befektetés bizonyul hatékonynak, az ügyletek többsége *igen kockázatos*, s még inkább azzá teszi a jelentős hitelteher, amely a kivásárlás révén jelentkezik. A kereske-

<sup>15</sup> Az MRP- és az MBO-ügyletek *együttes* megjelenését az ÁVÜ újabban már igen szerencsés kombinációnak tartja, mivel a vezetők aránytalanul nagy részesedését a munkavállalóknak nyújtott kedvezményből szerinte így lehet elkerülni.

delmi bankok ezért igyekeznek *kockázatukat megosztani*. Tulajdonszerzéssel kárpótolják magukat, illetve a kockázatot részben áthárítják egy, a garanciát hivatalból átvállaló állami intézményre, a kamatokhoz kedvezményt nyújtó jegybankra, valamint a kivásárló csoport tagjaira. Az utóbbiak a kockázatból azonban maguk csak igen keveset viselnek, mert saját hozzájárulásuk az üzletek finanszírozásához rendkívül kicsi. Valójában nem ők, hanem az *állam vállalja* át az ő kockázatukat is, amennyiben a kivásárolt cégtől kapott, abból kivont tőke segítségével egészítik ki saját tőkéjüket. Látható tehát, hogy a *kockázat megosztása egyet jelent annak államra hárításával*, hiszen a kockázatot a kereskedelmi bankok, az MNB a Hitelgarancia Részvénytársaság és a kivásárolt cég tulajdonosaként egyaránt az állam viseli (vö. Voszka [1992b], [1993c], [1993d]). (Ugyanez a helyzet a lízing, a részletfizetés vagy a vagyonkezelés alkalmazásakor, csak itt az állam nem a kereskedelmi bankok többségi tulajdonosaként, hanem a Vagyonügynökségen – mint költségvetési intézményen – keresztül „tartja a hátát”.)



Az MBO-ügyletek magyar sajátosságait összefoglalva megállapítható tehát, hogy a nyugati konstrukciókhoz képest a szereplők jelentősen eltérnek, s különösen a *kockázattalvállalásra kész résztvevők hiányoznak*.

Az ügyletek finanszírozása *döntően hitelből történik*, ami – befektetésre hajlandó partnerek hiányában – rendkívül megrágitja és kockázatosá teszi az akciókat. A pénzügyi infrastruktúra – a tőzsde – fejletlensége folytán egyelőre nemcsak a befektetni kész vállalkozók megtalálása nehéz, de érdeklődésüket az is csökkenti, hogy számukra az ügyletekből való „*kiszállás*” is *megoldatlan*.

Az MBO-ügyletek tömeges elterjedésének alapvető gazdasági feltétele, hogy javuljon a magyar gazdasági helyzet, fellendüljön a gazdasági élet, csökkenjen az infláció és ezzel együtt a kamat színvonal. E feltételek megléte minden induló vállalkozás számára fontos, ám elengedhetetlen a jelentős részben hitellel finanszírozott ügyletek esetében. A vezetői kivásárlások számára terepet kínáló vállalkozások számra tehát valószínűleg csak akkor fog számottevően bővülni, ha majd Magyarországon a részvények és üzletrészek vásárlása maga is vonzó befektetési forma lesz.

Ahhoz azonban, hogy a vezetők privatizációban való részvételében a gazdasági szempontok kerülhessenek előtérbe, egyértelműen *politikai döntés szükséges*. Ez esetben nem kellene rejtett módon megvalósulnia annak az egyébként természetes folyamatnak, amikor a menedzserek szakismeretük és kapcsolatrendszerük révén bekerülnek a jövődó tulajdonosi rétegbe. E döntés nyomán tehát lehetővé válna, hogy a vezetői kivásárlások esetében valóban felkészült, vállalkozói ismeretekkel és tőkeerővel rendelkező, s így *kockázattal is képes* menedzserek vegyék meg a vállalatokat. Ez az egyik útja lehetne annak, hogy a cégek profitérdekelt és tőkebevonásra is alkalmas tulajdonosokhoz kerüljenek, szemben a mostani helyzettel, amikor tőkével nem rendelkező alkalmazottak válnak tulajdonosokká.

A politikai döntéssel párhuzamosan természetesen megfelelő *intézmények* megszületésére, megerősödésére is szükség lenne. Többek között olyan nyugdíjpénztárak, befektetési alapok, biztosítóintézetek, valamint kockázattőke-társaságok alakulását és működését kellene lehetővé tenni és elősegíteni, amelyek tőkével tudnának a menedzserek társtulajdonosaként átmeneti időre beszállni a kivásárlásokba. Ezek biztosíthatnák, hogy a tőkéjüket kockázattaló menedzserek, valamint a fenti, szintén tőkével beszálló intézmények együttműködése nyomán versenyképes, a piacon helyt állni tudó cégek szülessenek. Olyanok, amelyek hosszú távon, például adófizetéssel, exporttal, munkahelyteremtéssel és -fenntartással szolgálják a nemzetgazdaság érdekeit.

## Hivatkozások

- B. Á. [1992]: Félreértések az MRP kapcsán. Privinfo, 13. sz. 40. o.
- BODA DORÓTTYA–KARSAI JUDIT [1993]: Magad uram... Előadás a Munkanélküliség Magyarországon című szakmai műhelykonferencián. Seregélyes, szeptember 9–11.
- BORBÉLY SZILVIA [1993]: A vezetői tulajdonszerzés lehetőségei és esetei Magyarországon. Kézirat, június 10.
- BOROS ANDRÁS [1993]: Technika és finanszírozás. Figyelő, május 20.
- Cz. V. [1993a]: Átlagosan egymillió forintot kaptak. NAPI, július 3.
- Cz. V. [1993b]: Kedvezményes vezetői tulajdonszerzés. NAPI, október 16. 3. o.
- Félreértések [1992]: az MRP kapcsán II. Privinfo, 17. sz. 5. o.
- H. L. [1993]: Működni kezdett a Hitelgarancia Rt. Magyar Hírlap, július 6.
- Jelentés [1993]: a magyar privatizációról 1992. Privatizációs Kutatóintézet, március.
- Jelentés [1993]: gazdaságunk 1992. évi helyzetéről. Jelentések az alagútból. Pénzügykutató Rt., május.
- K. G. [1993]: Diczházi: Az MRP bajjal járhat. Figyelő, március 11. 7. o.
- KARSAI JUDIT [1991]: „Hiteles” vezetők. MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai. Közgazdasági Szemle, 9. sz. 872–887. o.
- KARSAI JUDIT [1993a]: Management buy-out – külföldön és itthon. Külgazdaság, 2. sz. 26–33. o.
- KARSAI JUDIT [1993b]: Áruhában. Figyelő, március 25. 17. o.
- KARSAI JUDIT [1993c]: Fedőneve: reorganizáció. Közgazdasági Szemle, 9. sz. 788–801. o.
- KOCSIS GYÖRGY [1993]: „Fontos, hogy a kezdeményező maga is kockáztasson”. [Interjú Hugh Stevensonnal, az IFC budapesti képviselőjével] Heti Világgazdaság, március 27. 33–34. o.
- LAJTAI GYÖRGY [1993]: Az alkalmazotti kivásárlás szerepe a vállalatok privatizációjában. Ipari Szemle, 1. sz. 31–32. o.
- LÁSZLÓ ANDRÁS [1993]: Hiányzó tőkepiac. NAPI, július 1. 14. o.
- Lesben áll a kockázati tőke [1991]: NAPI, október 12.
- MÉSZÁROS LÁSZLÓ [1993]: Privatizáció vezetői kivásárlással. ÁVÜ Privatizációs füzetek, 16. sz. Építészeti Tájékoztatói Központ, Budapest
- Munkavállalói [1993]: és vezetői tulajdonszerzés módszerei, technikái. Magyar Privatizációs Társaság, április 2.
- NAGY ILDIKÓ [1993]: Gyökeret vert az MRP? Magyar Hírlap, július 16. 13. o.
- N. G. [1993a]: Munkavállalói résztulajdonlás a gyakorlatban. NAPI, január 15.
- N. G. [1993b]: Jogi bizonytalanság az MRP-k körül. NAPI, szeptember 4.
- N. I. [1993]: ÁVÜ: sikeres az önprivatizáció. Magyar Hírlap, július 6.
- RAJNA GYÖRGY [1993]: Módosítani kell az MRP-törvényt. [Interjú Lukács Jánossal, a Rész-Vétel Alapítvány vezetőjével, az ÁVÜ igazgatótanácsának tagjával] Magyar Hírlap, március 12. 10. o.
- A részvétel a fontos? [1993]: [Interjú Lukács Jánossal, a Rész-Vétel Alapítvány ügyvezetőjével, az ÁVÜ igazgatótanácsa tagjával] Heti Világgazdaság, július 17. 91. o.
- RÉTI PÁL [1992]: Vezérgondolat. Heti Világgazdaság, november 7.
- SZABÓ TAMÁS [1993]: A magánosítás három éve és előzményei. Állami Vagyonügynökség, július.
- Tények [1993a]: a privatizációról. ÁVÜ-közlöny, Heti Privinfo, október 5. 16. sz. 13. o.
- Tények [1993b]: a privatizációról. Privinfo, 17. sz. 35. o.
- VANICSEK MÁRIA [1993]: MRP, tehát tulajdonos dolgozók és vezetők. Népszabadság, március 18.
- VARGA GYÖRGY [1993]: Illúziók nélkül. Figyelő, október 7. 3. o.
- V. N. GY. [1993]: Kedvezmények a menedzsereknek. Magyar Hírlap, október 16. 13. o.
- VOSZKA ÉVA [1992a]: Kerülőutak, ösvények, zsákutcák. Privatizáció 1991-ben. Közgazdasági Szemle, 6. sz. 513–524. o.
- VOSZKA ÉVA [1992b]: Privatizáció: kockázatos „keresletélnékités”. Népszabadság, december 8.
- VOSZKA ÉVA [1993b]: Két úr szolgálja. [Az önprivatizációról]. Jelentések az alagútból. Pénzügykutató Rt., január.
- VOSZKA ÉVA [1993c]: Magánvagyonok – közösségi kockázatok. Népszabadság, július 23. 12. o.
- VOSZKA ÉVA [1993d]: E nélkül nehezebb, de kinek? Figyelő, szeptember 9. 17. o.
- ZSUBORI ERVIN [1993]: Túl a kétszázadik eladáson. Figyelő, július 15.

BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT

## Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben

---

Az államadósság növekedése, a külföldi és a belföldi eladósodottság alakulása a közelmúlt és a jelen legtöbbet vitatott gazdaságpolitikai kérdései közé tartozik. Nem véletlenül, hiszen az államháztartási hiány mára a gazdaságpolitika mozgásterét meghatározó és egyben korlátozó legfontosabb tényezővé vált, s a hiány finanszírozásából felhalmozódó államadósság már eleve jelentős terhet jelent a gazdaság egésze számára. Az 1990–1992-es időszakban azonban az államadósság növekedésének csupán egyik eleme volt a hiány finanszírozása. Ebben az időszakban az államadósság növekményének jelentős részét tette ki a piactudományi átmenettel és a múltbeli veszteségek felszínre kerülésével összefüggő államkötvény-kibocsátás.

A tanulmány egyrészt bemutatja az államadósság szerkezetének átalakulását meghatározó tényezőket az 1990–1992-es időszakban. Másrészt a Magyar Nemzeti Bank és a költségvetés közötti finanszírozási kapcsolatok kiszűrésével származtatott, ún. konszolidált államadósság alapján egységes elszámolási keretbe foglalja a kormányzati többletkiadások külső és belső finanszírozási forrásait. Végezetül áttekinti az eladósodottság alakulásának legfontosabb kérdéseit, s ezen belül részletesen foglalkozik a költségvetés és a jegybank közötti kapcsolatokkal.\*

---

### Az államadósság keletkezése és összetevői

Az állam adóssága egyrészt a kormányzat bevételeket meghaladó kiadásainak finanszírozására felvett hitelek, illetve kibocsátott értékpapírokból, másrészt az állam egyéb, elsősorban gazdaságirányítási feladatainak ellátásával kapcsolatban keletkező tartozásaiból halmozódik fel. Az államadósság finanszírozása a fiskális politikát meghatározó költségvetés és a monetáris politikáért felelős jegybank együttműködésével valósul meg. *Az állam konszolidált adósságállománya* ezért az államot képviselő

---

\* A tanulmány az országgyűlési képviselők számára készült tájékoztatásul az államadósság alakulásáról, a Magyar Nemzeti Bankról szóló 1991. évi LX. törvény és a központi költségvetés gazdálkodása egyes szabályainak módosításáról szóló törvényjavaslat tárgyalásának megalapozására. A tanulmány végső formájának kialakításához, az összefüggések tisztázásához sok segítséget jelentettek számunkra a Magyar Nemzeti Bank és a Pénzügyminisztérium munkatársainak hozzászólásai.

két szereplő, a *költségvetés és a jegybank* tartozásainak és követeléseinek számbavételéből kiindulva határozható meg, kiszűrve az egymás közötti kapcsolatokat.

Az *állam bruttó adóssága* a gazdaság jegybankon kívüli szereplőivel szemben fennálló tartozásokat magában foglaló belföldi adósságból és a külfölddel szembeni tartozásokat tartalmazó külföldi adósságból áll. A tartozásokkal szemben azonban az állam mind belföldön, mind külföldön rendelkezik követelésekkel, amelyek figyelembevételével származtatható az *állam nettó adósságállománya*.

### *Az államháztartás adóssága*

A kormányzat tartozásai és követelései többféle megközelítésben értelmezhetők. A döntési rendszerét tekintve leghomogénabb és egyben legszűkebb kategória a *központi költségvetés* adóssága. Makrogazdasági megközelítésben – a gazdaság egyéb szereplőivel szembeni viszony alapján – beszélhetünk a *központi kormányzat* adósságáról, amelynek azonban többféle meghatározása is létezik. Így például a OECD rendszerében a központi költségvetésen kívül csak az elkülönített állami pénzalapok tartoznak bele, míg az IMF-féle rendszerben ezek mellett a társadalombiztosítási alapokat kell még figyelembe venni. A legszélesebb kategória az *államháztartás adóssága*, amely a központi költségvetésen, az elkülönített állami pénzalapokon és a társadalombiztosítási alapokon kívül az önkormányzatok tartozásait is magában foglalja.

A *közelmúltig* – a központosított gazdaságpolitikából következően – az *államháztartás eladósodása csaknem egyet jelentett a központi költségvetés adósságnövekedésével*. A törvényi szabályozás módosulása következtében azonban az államháztartás alrendszereinek gazdálkodása jelentős mértékben függetlenedik a központi költségvetéstől, és várható, hogy az államháztartás többi alrendszere közvetlenül is eladósodik.

A Budapesti Innovációs Felsőoktatási Kötvényt az Állami Fejlesztési Intézet bocsátja majd ki a 3410/1992. számú kormányrendelet, valamint az 1993-as költségvetési törvény alapján összesen 23 milliárd forint összegben az 1996-os *világkiállítással* kapcsolatos kiadások finanszírozására.

A 3177/1993. számú kormányhatározat 1993-ban 9 milliárd forint hitel felvételét hagyta jóvá az *Útalap* számára. Az Országos Kereskedelmi és Hitelbank Rt. szervezésében külföldi és hazai bankok részvételével megvalósuló forrásnövelés célja az országos úthálózat fejlesztése. Ezen túlmenően az Útalap 1994. évi költségvetéséről szóló kormányelőterjesztés további 15-17 milliárd forintos kölcsön felvételével számol, amelyért szintén kezességet vállalna a kormány.

A *társadalombiztosítási alapok* 1990 óta egyre nagyobb önállóságot élveznek, amely tovább nőtt a társadalombiztosítási választások révén. A társadalombiztosítási alapok 1993. évi hiányuk finanszírozására – a parlamenti felhatalmazás szerint 40 milliárd forint értékű – kötvényt bocsáthatnak ki. Ezek a kötvények az érvényben lévő jogi szabályozás szerint nem minősülnek állami értékpapírnak, de a költségvetés fizeti a kamataikat, és garantálja a visszafizetésüket.

Az alrendszerek önállósulása és várható eladósodása indokoltá teszi adóspozíciójuk elkülönített kimutatását is. Ugyanakkor az adósságmenedzselés és az annak alapjául szolgáló információs rendszer kiépítésében az államháztartás egészére vonatkozó tartozások és követelések kimutatására is szükség van. Ehhez azonban meg kell teremteni az összevont (konszolidált) államháztartási adósság<sup>1</sup> számbavételének feltételeit.

<sup>1</sup> A konszolidáció ebben a megközelítésben azt jelenti, hogy az összegzés során mind a bruttó tartozások, mind a követelések közül ki kell szűrni az egyes alrendszerek közötti körbeartozásokat, mivel ezekben az esetekben az államháztartás lényegében önmaga adósa. Így például figyelembe kellene venni, hogy a Lakás Alap Fedezeti Kötvényekből 13,1 milliárd forint értékű rész a társadalombiztosítási alapok tulajdonában van, továbbá a költségvetési intézmé-

A bruttó államháztartási adósság 99 százalékát 1992 végén a központi költségvetés tartozásai tették ki (1. táblázat), ezért a továbbiakban részletesen a központi költségvetéssel foglalkozunk, feltüntetve azonban a többi alrendszer bruttó tartozását is.

1. táblázat

**Az államháztartás bruttó adóssága**  
(év végén, milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992
MNB-hitelek (az ÁFI nélkül)	516,9	583,7	568,6
MNB-hitelek az Állami Fejlesztési Intézetnek	259,5	253,5	247,0
Hiányt finanszírozó államkötvények	13,0	26,3	149,5
Kincstárjegyek	10,2	60,0	157,2
Hiányt finanszírozó költségvetési adósság a GDP százalékában	799,6 38,4	923,5 40,1	1122,3 40,4
Egyéb államkötvények	28,1	30,0	159,8
ebből:			
Kincstári Államkötvény			83,2
Lakás Alap Fedezeti Kötvény	19,1	19,1	19,1
Rubelkövetelések megvásárlását fedező kötvény			48,3
Hitelkonszolidációs államkötvény			
Egyéb államkötvény*	9,0	10,9	9,2
A központi költségvetés összes belföldi adóssága (a leértékelési költségvetési adósság nélkül) a GDP százalékában	827,7 39,8	953,5 41,4	1282,1 46,1
A forintleértékelésből származó költségvetési adósság a GDP százalékában	519,2 25,0	777,9 33,8	888,9 32,0
A központi költségvetés összes belföldi adóssága (a leértékelési költségvetési adóssággal) a GDP százalékában	1346,9 62,8	1731,4 75,3	2171,0 78,1
A költségvetési intézmények, az Elkülönített Állami Pénzalapok és az önkormányzatok tartozásai	27,6	28,6	26,3
A Társadalombiztosítási Alap tartozásai			
Az államháztartás összes belföldi tartozása (a leértékelési költségvetési adósság nélkül) a GDP százalékában	855,3 41,1	982,1 42,7	1308,4 47,0
Az államháztartás összes belföldi tartozása (a leértékelési adóssággal együtt) a GDP százalékában	1374,5 66,1	1760,0 76,5	2197,3 79,0
A költségvetés külföldi adóssága a GDP százalékában	37,4 1,8	118,8 5,1	133,9 4,8
Az államháztartás bruttó adóssága a GDP százalékában	1411,9 67,9	1878,8 81,6	2331,1 83,8

\* Pénzügyi intézeti alaptőkét fedező kötvény, Szerkezetátalakítási kötvény.

nyek és az önkormányzatok szabad pénzeszközeik egy részét állami értékpapírokba (elsősorban rövid lejáratú diszkont kincstárjegyekbe) fektetik. Ez a konszolidáció azonban a hazai államháztartási rendszer sajátosságaiából fakadóan csak közelítőleg végezhető el, mivel az utóbb említett tételt nem lehet pontosan meghatározni.



*A központi költségvetés adósságának keletkezése és összetétele*

*Keletkezését tekintve a felhalmozott bruttó költségvetési tartozás csak részben áll összefüggésben a folyó költségvetési hiány finanszírozásával. A költségvetésben kimutatott hiány finanszírozására felvett hitelek és kibocsátott állami értékpapírok állománya 1992 végére a költségvetés bruttó tartozásának mintegy 38 százalékát tette ki.*

A bevételeket rendszeresen meghaladó kiadásokra a múltban a költségvetés szinte kizárólag az MNB-től vett fel hitelt. (Az utólagos rekonstrukció nehézségei miatt a hiányt finanszírozó hitelek közé soroltuk be az MNB-től felvett egyéb hitelek állományát is.) Az 1982–1986 közötti időszakban azonban már néhányszor sor került – az éves költségvetési hiány részbeni finanszírozása érdekében – hosszú lejáratú államkötvények kibocsátására, amely azonban kijelölt forrásokból, a kamatozást külön megállapodásokban rögzítve valósult meg. Valóban piaci módszerekkel és feltételekkel először csak 1991-ben bocsátottak ki államkötvényt, a kincstárjegyeket pedig 1988 óta vonják be a hiány finanszírozásába. 1992-től kezdődően a költségvetési hiányt kizárólag államkötvény- és kincstárjegy-kibocsátással finanszírozzák. A jegybanki finanszírozást pedig a jegybanktörvény korlátozza.

*A központi költségvetés adósságainak második része a költségvetéstől 1991-ig elkülönülten működő Állami Fejlesztési Intézet (ÁFI) tevékenysége során keletkezett, amely a korábbi állami tulajdonra épülő rendszerben az állami és vállalati beruházások finanszírozására felvett hitelekkel halmozódott fel. Az ÁFI adóssága jelentette 1992 végén a költségvetési bruttó adósság 10 százalékát.*

A piaccgazdasági átmenettel és a múltbeli veszteségek felszínre kerülésével hozható összefüggésbe a költségvetési adósság harmadik, növekvő súlyú (1992-ben az összes költségvetési adósságon belül mintegy 7 százalékos) csoportja.

A bankrendszer kétszintűvé válásakor, 1987-ben az állam a létrejövő kereskedelmi bankokba az alaptőke befizetés egy részét újonnan kibocsátott (9 milliárd forint, 15 éves lejáratú, fix kamatozású) államkötvénnyel teljesítette. Ugyancsak 1987-ben bocsátották ki az ún. Szerkezet-átalakítási kötvényt, melynek kibocsátását négy kereskedelmi bank bonyolította (2,7 milliárd forint, 1993-ig tartó törlesztéssel, fix kamattal).

A lakásgazdálkodás támogatási rendszerének átalakításával függött össze a Lakás Alap kötvény kibocsátása 1989-ben (294 milliárd forint), amellyel a költségvetés megvásárolta az OTP-től a lakosság kedvezményes kamatozású lakásvásárlásra nyújtott hiteleit. Az ily módon létrejött Lakás Alap 1989-ben keletkezett hiányának finanszírozására aztán újabb értékpapírt, a Lakás Alap Fedezeti kötvényt bocsátották ki (19,1 milliárd forint), amelyet a Társadalombiztosítási Alap és a kereskedelmi bankok vásároltak meg. A Lakás Alap 1991 végén megszűnt (ezért az összehasonlíthatóság érdekében nem szerepel az 1990–1991-es költségvetési tartozások között), megmaradt viszont a Lakás Alap Fedezeti Kötvény, továbbá a lakáshitelek egy részének 1992-es átvállalása miatt kibocsátott Kincstári Államkötvény (83,2 milliárd forint).

Az 1991-ig kialakult rubelelzsámolású hitelkapcsolatok rendezése során 1,4 milliárd rubel nettó követelés maradt fenn az MNB mérlegében. Tekintettel arra, hogy ez a korábbi pénzügyi szabályozás (prompt inkasszó rendszer) öröksége, ezért a tartós rendezés érdekében a központi költségvetés 48,3 milliárd értékű államkötvényt (10, 15 és 20 éves, fix kamatozású) kibocsátásával megvásárolta az MNB-ben lévő követeléseket.

Az 1992. évi hitelkonszolidáció fedezetére kibocsátott államkötvény-állomány 1993-ban eddig 98,3 milliárd forint adósságnövekedést jelentett (20 éves lejáratú, változó kamatozású). A kereskedelmi bankok minősített hitelállományának további növekedése miatt szükségessé váló 1993. évi adós- és bankkonszolidáció várható állampapírigénye 170 milliárd forint körül becsülhető.

*A központi költségvetés közvetlen külföldi adóssága (negyedik csoport) az összes adósság közel 6 százaléka volt 1992 végén, ami nagyobb részben az Európai Közösségtől, kisebb részben pedig a Világbanktól tovább kölcsönzésre felvett hitelekkel áll.*

Végül a központi költségvetés tartozásainak sajátos eleme a *forint hivatalos árfolyamának és a keresztárfolyamok változása következtében az MNB-vel szemben*

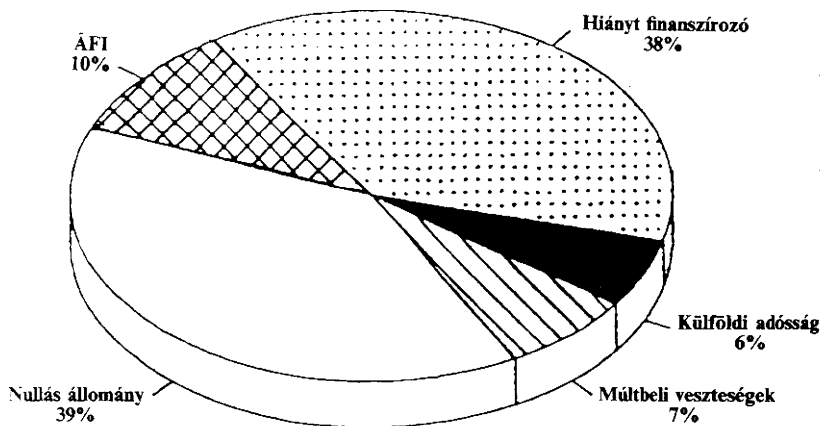
*keletkező, lejárat nélküli és nulla kamatú adósság*, az ún. nullás adósságállomány. Ez, az összes tartozások 39 százalékát kitevő adósságelem annak a következménye, hogy az ország külső, devizában bekövetkezett nagymértékű nettó eladósodása alapvetően a Magyar Nemzeti Bank hitelfelvételei és kötvénykibocsátásai révén valósult meg.

Az MNB a felvett külföldi hiteket devizában törleszti, és a kamatokat is devizában fizeti. Piaci módon gazdálkodó pénzügyintézeteknél a devizaforrások forintban történő kihelyezése esetén az alkalmazott kamatmértékek fedezik a tőkén és a kamatfizetésen keletkező – nem realizált – árfolyamvesztéséget. Ebből a kamatbevételből képezik azt a céltartalékot, amely a nettó devizatartozás csökkenése esetén az elszámolt árfolyam-különbsözetre forrást biztosít. Az MNB-ben felhalmozódott külföldi nettó devizatartozás nagy mértéke és a sorozatos leértékelések viszont együtt akkora árfolyamvesztés elszámolási kötelezettségeket eredményeztek, amelyeket – a gazdasági szereplők, köztük a költségvetés fizetőképességét figyelembe véve – az MNB képtelen volt a kamataiban érvényesíteni. Céltartalékképzés helyett ezért olyan konstrukció született, amelyben az MNB-nél keletkező leértékelési különbsözetet a költségvetés lejárat nélküli, nulla kamatú hitel felvételével hidalta át.

Ez a hitelállomány azonban a forint sorozatos leértékelése miatt rendkívül gyorsan növekszik. (Legnagyobb emelkedése eddig 1991-ben következett be, amikor 258 milliárd forint volt a növekmény.) Ez a folyamat azzal a következménnyel jár, hogy a költségvetés adósságállományának növekedése nagyobb annál, mintha a múltban a belföldi tőkepiacról valósulhatott volna meg a hiány finanszírozása. A költségvetés adóssága ugyanis a leértékelések függvényében ily módon akkor is emelkedik, ha a folyó költségvetés egyébként egyensúlyban van.

1. ábra

A központi költségvetés  
bruttó adósságának összetétele  
1992 végén



A fenti összetevők figyelembevételével a központi költségvetés összes belföldi tartozása az 1992. év végén a forint leértékeléséből származó államadósság nélkül 1282,1 milliárd forintot tett ki (a GDP 46,1 százaléka). A költségvetési adóssághoz hozzávéve a leértékelési adósságot, a bruttó belföldi költségvetési adósság 2171,0 milliárd forint (a GDP 78 százaléka) volt.

Az „öröklött” adósságteher (1864,3 milliárd forint) az összes belföldi költségvetési adósság több mint 80 százaléka, amelynek fő elemei: az 1992 előtt felvett MNB-s hitelek (815,6 milliárd forint), amelyek a múltbeli költségvetési túlköltekezéssel függenek össze, valamint az előző rendszer finanszírozási torzulásából fakadó, eladósodást növelő tételek [az árfolyamváltozás (888,9 milliárd forint) és a piacgazdasági átmenet terheinek állami vállalása (159,8 milliárd forint) miatti adósság]. *A nullás állomány 1992-ben 111,0 milliárd forinttal, a piacgazdasági átmenettel kapcsolatos kötvények állománya pedig 129,8 milliárd forinttal nőtt, ami azt jelenti, hogy e két tétel adja az 1992. évi belföldi bruttó költségvetési adósság növekedésének (439,6 milliárd forint) több mint ötven százalékát.*

A költségvetés bruttó belföldi adósságához hozzávéve az elkülönített állami pénzalapok, a társadalombiztosítás és az önkormányzatok bruttó tartozásait, az államháztartás összes belföldi bruttó adóssága 1992 végén 2197,3 milliárd forint volt. Ez a GDP-hez viszonyítva közel nyolcvan százalékos (a külföldi adósság figyelembevételével 83 százalékos) adósságrátát jelent, ami nemzetközi összehasonlításban meglehetősen magas államháztartási eladósodottságot mutat.

A magas adósságráta értékeléséhez azonban figyelembe kell venni, hogy 1992 végén az összes költségvetési adósságon belül a jegybanki hitelek és az MNB-ben lévő állampapírok részaránya majdnem 80 százalék volt. A gazdasági szférával szembeni belföldi adósság részaránya ugyanakkor még alig haladta meg a 14 százalékot.

A költségvetési bruttó adósság keletkezése tehát összefügg a deficités költségvetéssel, ugyanakkor a hiány nagyságát a felhalmozott nettó költségvetési adósság befolyásolja, mivel a folyó költségvetés hiánya ennek kamataiból és a költségvetés (adóbevétel és a nem kamat jellegű kiadások különbségeként számított) elsődleges hiányából tevődik össze.

A költségvetési tartozásokkal szemben összesen 471,6 milliárd forint követelés állt 1992. év végén, ami a költségvetés és egyéb állami intézmények jegybanki forint- (139,0 milliárd forint) és devizabetéteit (116,2 milliárd), az Állami Fejlesztési Intézetnek a gazdasági szférával szemben fennálló követeléseit (135,5 milliárd forint) és a költségvetés közvetlen külföldi követeléseit (80,9 milliárd forint) tartalmazza. (2. táblázat.)

2. táblázat

**A központi költségvetés adóssága és kamategyenlege**  
(1992. végén, milliárd forint)

Költségvetés 1992.			Költségvetés 1992.		
követelések	tartozások		kamatbevételek	kamatkiadások	
1. MNB-forint	139,0	953,0	1. MNB-forint	5,5	87,4
2. egyéb forint	135,5	329,1	2. egyéb forint	3,0	64,8
3. MNB-deviza	116,2	0,0	3. MNB-deviza	11,4	0,0
4. külföldi deviza	80,9	133,9	4. külföldi deviza	0,0	14,2
		888,9			0,0
		5. nullás állomány			
Összesen	471,6	2304,9	Összesen	19,9	166,4
		Összesen			Összesen
		1833,3			146,5
		Nettó tartozás			Nettó kamatkiadás

A követelések értékelésekor ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a Magyar Nemzeti Bankon kívüli követelések behajthatósága kérdéses, ami potenciálisan lefelé viszi az állomány értékét. E hitelkihelyezéseket az ÁFI esetében az adós vállalatok egy részének nehéz pénzügyi helyzete teszi kétesé, míg a devizatartozásokat tekintve az adós országok (jelentős részben a volt szocialista országok) gazdasági válsága teszi

nehezen behajthatóvá. (Ezek nagyrészt még a rubelben folytatott kétoldalú kereskedelmi elszámolásokban keletkeztek.)

A tartozások és követelések különbözeteként számított *nettó költségvetési adósság* 1833,3 milliárd forint volt az 1992. év végén, ami a jegybankkal (1586,7 milliárd forint) és a gazdasági szférával (193,6 milliárd forint), valamint a külfölddel szemben devizában (53 milliárd forint) állt fenn.

A költségvetés 1992-ben 146,5 milliárd forint kamatot fizetett ki a nettó adóssága után, amiből 70,5 milliárd forint volt a jegybanknak teljesített nettó kamatfizetés, 61,8 milliárd forint a gazdasági szférát illette meg és 14,2 milliárd forintot fizettek ki a nettó külföldi adósságra.

### A konszolidált államadósság

*A költségvetési bruttó adósság nem ad valós képet arról, hogy végső soron milyen források finanszírozták a kormányzati többletkiadásokat.* E kérdés tisztázását az állam konszolidált adósságállománya összetételének, nagyságának és ezek változásának a meghatározása segíti elő. Ehhez viszont az államot képviselő két szereplő, a költségvetés és a jegybank tartozásainak és követeléseinek az összevonására van szükség. (Ettől a lépéstől a két intézményrendszer elkülönült döntési, felelősségi és érdekeltségi rendszere nem mosódik össze, mivel az összevonás csupán az utólagos számbavételt, valamint a monetáris és jövedelmi folyamatok teljesebb elemzését valósítja meg.)

Az állam bruttó adóssága azonban nem határozható meg oly módon, hogy a bruttó költségvetési adóssághoz egyszerűen hozzáadjuk az MNB-ben lévő külföldi adósságot, mert ez utóbbi nem független a költségvetés finanszírozására nyújtott jegybanki hitelektől.

3. táblázat

### A Magyar Nemzeti Bank mérlege és eredménye (1992 végén, milliárd forint)

MNB 1992			MNB 1992		
Eszközök	Források		Ráfordítások	Bevételek	
1. költségvetés	953,0	139,0	1. állam forint	5,5	87,4
2. nullás állomány	888,9	116,2	2. állam deviza	11,4	0,0
3. pénzüintézetek	240,8	50,0	3. pénzüintézetek	4,4	60,8
4. külföldi deviza	461,6	1430,2	4. külföldi deviza	110,4	29,5
5. belföldi deviza	49,0	282,3	5. belföldi deviza	21,6	3,6
		204,1	6. kötelező tartalék	18,9	
		327,2	7. nettó készpénz	-7,7	
		35,5	8. nettó egyéb	8,0	
		8,8	9. eredmény	8,8	
Összesen	2593,3	2593,3	Összesen	181,3	181,3

A Magyar Nemzeti Bank mérlegében 1992 végén a költségvetés 1841,9 milliárd forint tartozásával szemben 255,2 milliárd forint követelés állt. A költségvetésnek történő nettó kihelyezés és a pénzüintézeteknek forintban nyújtott refinanszírozási hitelek állománya (240,8 milliárd forint) forrásául egyrészt a kül- és belföldi deviza tulajdonosokkal szembeni 1201,9 milliárd forint nettó devizatartozás, másrészt a jegybankon kívüli bankjegy és érmeállomány (korrigálva a Magyar Postánál lévő állománnyal, 327,2 milliárd forint), harmadrészt pedig a kereskedelmi bankoknak az MNB-ben elhelyezett kötelező és szabad forinttartaléka (254,1 milliárd forint) szolgált.

A források a költségek szempontjából két, alapvetően eltérő összetevőre bonthatók: a piaci kamatozású *külföldi hitelek*re és a *belföldi jegybanki passzívák*ra, amit monetáris bázisnak is szokás nevezni.

A legszélesebben értelmezett monetáris bázisba a jegybankon kívüli bankjegy- és érmeállomány mellett a kereskedelmi bankok kötelező és szabad betétei tartoznak bele. (A szabad betéteknél azonban korrekciós tényezőként figyelembe kell venni, hogy az MNB a nála elhelyezett devizabetétek egy része ellenében forint refinanszírozási hitelt nyújt). A monetáris bázis a gazdaság szereplőinek pénztartási hajlandósága miatt elvileg ingyenes, vagy legalábbis olcsó forrás. Alakulását rövid távon a pénztartási hajlandóság hirtelen és jelentős változásai miatt a gazdasági szféra szereplőinek magatartása is befolyásolhatja, hosszabb távon azonban a jegybanki monetáris politika szerepe a meghatározó. Ugyanakkor a monetáris bázissal történő finanszírozásnak éppen a monetáris politikai célkitűzések szabnak korlátot. (Erre a jegybanki kapcsolatok tárgyalásakor visszatérünk.)

Magyarországon 1990–1992-ben a monetáris bázis nem volt igazán olcsó forrás, mivel a kötelező tartalékokra még 1992-ben is 18,9 milliárd forint (9,3 százalék átlagos) kamatot kaptak a pénzintézetek, amit a nemzetközi összehasonlításban nagyon magas tartalékráta tett indokolttá (a kötelező tartalékos fizetett kamatot azonban azóta csökkentette a jegybank.) Ezen túlmenően jelentős volt a pénzintézetek kamatozó devizabetét-állománya (282,3 milliárd forint), s ugyanakkor a devizabetét ellenében igénybe vett forint refinanszírozási hitelállomány az 1991. évi 140,7 milliárd forintról 1992. év végére 35,8 milliárd forintra csökkent. Ennek megfelelően a *széles értelemben vett monetáris bázis 1992 végén 827,8 milliárd forintot* tett ki (aminek átlagos kamatköltsége 4 százalék körüli volt), a készpénzállományt és a kötelező tartalékokat tartalmazó, *szűken vett monetáris bázis pedig 531,3 milliárd forint* volt (mintegy 2 százalékos átlagkammattal).

*A konszolidált államadósság meghatározásához mindezek alapján tehát két tényezőt kell figyelembe venni. Egyrészt azt, hogy a költségvetés jegybankkal szembeni tartozása a költségvetés és a jegybank tartozásainak és követeléseinek összevonásakor (konszolidációkor) kiesik, hiszen ez a tartozás a jegybank szempontjából a költségvetéssel szembeni követelés.* A konszolidált államadósság számbavételekor az MNB-ben lévő külföldi és belföldi adósság lép az MNB-től felvett deficitfinanszírozó hitelek helyébe. *Másrészt figyelembe kell venni azt is, hogy a költségvetés és a jegybank mérlegének összevonásával kapott államadósság egy része a jegybank monetáris bázisa,* ami lejáratát és költségeit, valamint közgazdasági tartalmát tekintve is eltér az állam többi tartozásától, mivel keletkezése az állam pénzkibocsátási monopóliumával és a jegybank monetáris politikájával függ össze.

Ennek alapján az állam konszolidált bruttó adóssága 1992 végén 355,4 milliárd forint belföldi és 1564,1 milliárd forint külföldi adósságból állt, összesen tehát 1919,5 milliárd forintot tett ki (ami a GDP 69 százaléka). (Az államadósság fennmaradó része a jegybank széles értelemben vett monetáris bázisa.) A belső államadósság a gazdaság jegybankon kívüli szereplőinek értékesített állampapírokat, valamint az elkülönített állami pénzalapok és az önkormányzatok tartozásait tartalmazza, a külföldi tartozás pedig az MNB külföldi tartozásaiból (1430,2 milliárd forint) és a költségvetés közvetlen külföldi adósságából (133,9 milliárd forint) áll (4. táblázat).

1992 végén a magyar konszolidált bruttó államadósság túlnyomó többsége külföldi adósság volt. A belfölddel szemben az állam eladósodottsága még nem volt jelentős. Az állami értékpapírok gazdasági szférának történő értékesítéséből keletkezett belföldi államadósság ugyanakkor az 1990. évi közel négy százalékról 1992-re a GDP 13 százalékára nőtt, és a költségvetés döntően tőkepiaci finanszírozása miatt a jövőben a belföldi gazdasági szférával szembeni eladósodottság növekedésére kell számítani. (Lásd a 2. ábrát!)

**A konszolidált\* államadósság**  
(év végén, milliárd forint)

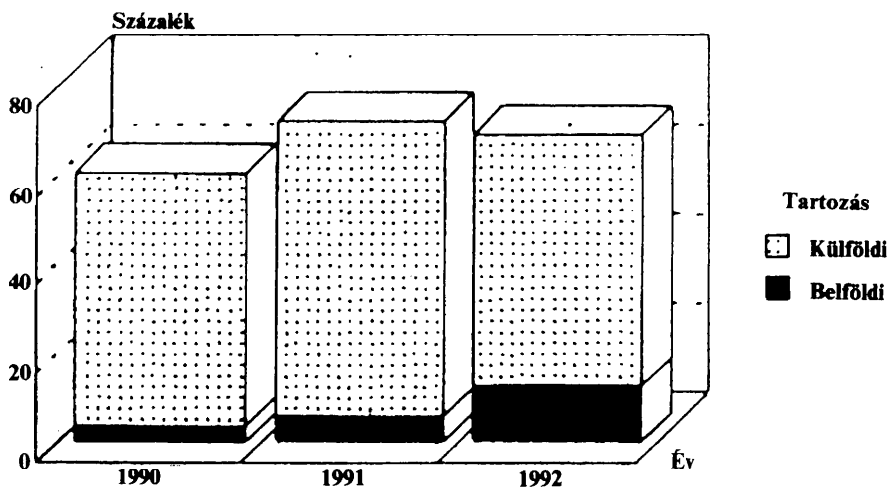
Megnevezés	1990	1991	1992
A konszolidált bruttó államadósság összesen	1260,2	1675,5	1919,5
a GDP százalékában	60,6	72,8	69,0
ebből:			
– belföldi	74,4	137,8	355,4
a GDP százalékában	3,6	6,0	12,8
– külföldi	1185,8	1537,7	1564,1
a GDP százalékában	57,0	66,8	56,2
Monetáris bázis (készpénz és az MNB-ben lévő banki tartalék**)	459,6	639,5	827,8
a GDP százalékában	22,1	27,8	29,8
Az államháztartás bruttó adóssága	1411,9	1878,7	2331,1
a GDP százalékában	67,9	81,6	83,8
A költségvetés jegybanki finanszírozása	1300,1	1622,1	1841,9
a GDP százalékában	62,5	70,5	66,2
Az MNB-ben lévő bruttó külföldi adósság	1148,4	1418,9	1430,2
a GDP százalékában	55,2	61,7	51,4

\* A költségvetés jegybanki finanszírozásának kiszűrésével számított.

\*\* Tartalmazza a jegybankon kívüli bankjegy és érmeállományt (korrigálva a Magyar Postánál lévő állománnyal), valamint a kereskedelmi bankoknak az MNB-ben elhelyezett kötelező és szabad tartalékait (korrigálva a devizabetét ellenében nyújtott forint refinanszírozási hitelekkel).

**A konszolidált bruttó államadósság összetétele**  
**A GDP százalékában**

2. ábra



Az előbbi levezetésből látszik, hogy belső államadósságként manapság gyakran emlegetett kb. 2100 milliárd forint nem az állam, hanem a költségvetés belföldi tartozása. Sőt annak is a bruttó belföldi adóssága. Az állam konszolidált bruttó belföldi adóssága ennél jóval kisebb, amihez azonban hozzáadódik a jegybankban lévő tekintélyes külföldi adósság.

A kettő összegéből számított bruttó adóssággal szemben azonban megintcsak figyelembe kell venni a követeléseket, mégha számítani is kell arra, hogy ezek nem mindegyike lesz behajtható, mivel az állam tényleges adósságszolgálati terhei a nettó államadósság után fizetendő törlesztésből és kamatból tevődnek össze.

5. táblázat

**Az állam\* konszolidált adóssága és kamatmérlege**  
(1992. végén, milliárd forint)

Állam 1992			Állam 1992		
Követelések		Tartozások	Kamatbevételek		Kamatkiadások
Költségvetés		Költségvetés	Költségvetés		Költségvetés
1. egyéb forint	135,5	329,1	1. egyéb forint	3,0	64,8
2. külföldi deviza	80,9	0,0	2. külföldi deviza	0,0	0,0
		133,9			14,2
		3. külföldi deviza			3. külföldi deviza
Együtt	216,4	463,0	Együtt	3,0	79,0
		Együtt			Együtt
MNB		MNB	MNB		MNB
3. pénzüzetek	240,8	50,0	3. pénzüzetek	60,8	4,4
4. külföldi deviza	461,6	1430,2	4. külföldi deviza	29,5	110,4
5. belföldi deviza	49,0	282,3	5. belföldi deviza	3,6	21,6
		204,1			18,9
		7. kötelező tartalék			7. kötelező tartalék
		327,2			-7,7
		8. nettó készpénz			16,8
		44,3			9. nettó egyéb
		9. nettó egyéb			Együtt
Együtt	751,4	2338,1	Együtt	93,9	164,4
		Együtt			Együtt
Összesen	967,8	2801,1	Összesen	96,9	243,4
		Összesen			Összesen
		1833,3			146,5
		Nettó tartozás			Nettó kiadás

\* A központi költségvetés és az MNB együtt.

A széles értelemben vett monetáris bázissal számított konszolidált nettó államadósság<sup>2</sup> az 1990. év végi 532,4 milliárd forintról 1992. év végére 961,2 milliárd forintra nőtt. Amennyiben figyelembe vesszük a monetáris bázis részeként szereplő MNB-ben elhelyezett szabad betéteket is, akkor a konszolidált nettó államadósság – az előbbinél valamivel nagyobb mértékben – az 1990. év végi 710,7 milliárd forintról 1992. év végére 1257,7 milliárd forintra növekedett.

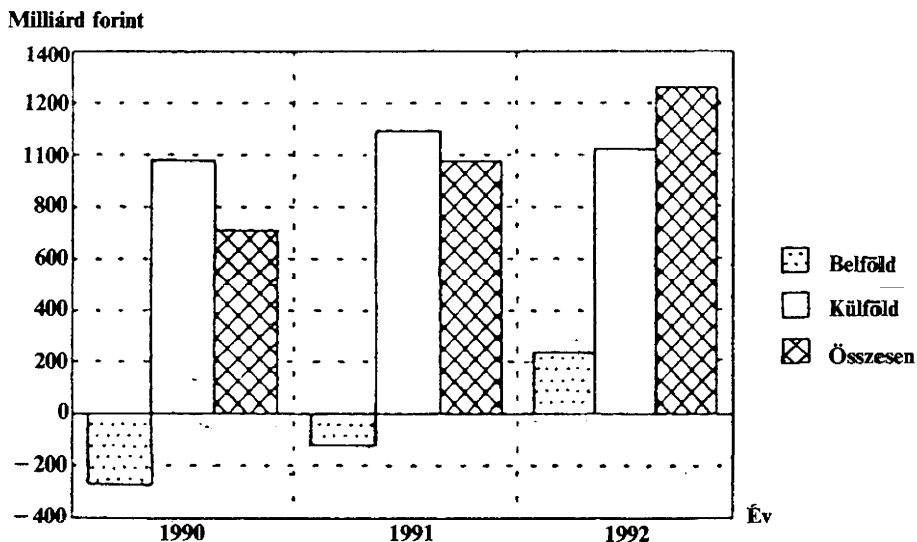
Az 1990–1992-es időszakban az állam a külfölddel szemben nettó hitelfevevő volt, a külföldi nettó tartozás azonban 1992-ben csökkent. Az 1992 év végi 1021,6 milliárd forintos nettó külföldi tartozás döntő részben a Magyar Nemzeti Bankban (968,6 milliárd forint) és kisebb részben a költségvetésnél (53,0 milliárd forint) volt. Az MNB-ben elhelyezett szabad betéteket is figyelembe véve, a belföldi gazdálkodókkal szembeni nettó hitelezői pozíció 1991-ben az előző évhez képest jelentősen romlott, 1992-ben pedig nettó tartozássá alakult át. Ezen belül a belfölddel szembeni nettó devizatartozás (korrigálva a devizabetét ellenében nyújtott hitelekkel) az 1990. év végi 81,1 milliárd forintról 1992. év végére 197,5 milliárd forintra emelkedett. A belfölddel szembeni nettó forintpozíció pedig az 1990. év végi 349,8 milliárd forintos nettó követelésből 1992. év végére 38,6 milliárd forintos nettó tartozássá alakult át. A nettó devizatartozások e jelentős változását elsősorban a jegybank által a devizabetétek ellenében nyújtott refinanszírozási hitelek 1992-ben bekövetkezett jelentős visszaesése, a nettó forinttartozásokét pedig az állampapírok állományának növekedése okoz-

<sup>2</sup> A központi költségvetés szintjén kimutatva, mivel az államháztartás többi alrendszerének követeléseire nincs teljes körű információ.

ta. (A monetáris bázis számbavétele a konkrét mértékeket befolyásolja, de a tendenciát nem.)

3. ábra

**Az állam konszolidált nettó adóssága  
Folyó áron, milliárd forint**



A költségvetés jegybanki hitelei utáni kamat a konszolidációs eljárásban elszámolási tételként jelenik meg: a költségvetés ezzel fizeti ki a jegybankban lévő külső adósságának kamatait, ugyanakkor a jegybank a visszatartott részen felüli nyereségét befizeti a költségvetésbe. E kamatok nagyságának a jegybanki refinanszírozási politika és az előzőekben már említett leértékelési államadósságból fakadó monetáris problémák miatt van jelentősége.

A nettó államadósság után 1992-ben 146,5 milliárd forint kamatot kellett kifizetni, amiből 113,1 milliárd forint a devizartozásokat és 33,4 milliárd forint a forintartozásokat terhelte. A devizartozásokra fizetett kamatokon belül 14,2 milliárd forintot közvetlenül fizetett ki a költségvetés, 98,9 milliárd forintot pedig a Magyar Nemzeti Bank teljesített. A belföldi nettó forintartozások nettó kamatkidávása pedig az államkötvények és kincstárjegyek után fizetett 64,8 milliárd forint kamat és az ÁFI követelések után kapott 3,0 milliárd forint, a pénzintézeteknek nyújtott hitelek utáni 37,5 milliárd forint nettó kamatbevétel, valamint a 9,1 milliárd forintos nettó egyéb költségek különbözeteként adódott. A piaci feltételekkel történő hiányfinanszírozás már 1992-ben is éreztette hatását, amikor a konszolidált nettó adósság kamatkidávásai mintegy megduplázódtak az előző évhez képest.

### Az államadósság menedzselésének kérdései

Az elmondottak alapján az államháztartási adósság növekedését egyrészt a költségvetési hiány nagysága befolyásolja, másrészt az, hogy az állam egyéb, elsősorban gazdaságirányítási feladatainak ellátása milyen további tehervállalást tesz szükségessé.



A növekedés fékezése irányába jelenleg csupán két tényező hat. Az egyik az *Egzisztencia-hitel* konstrukciója, amely költségvetési adósságot vált át valamely nem állami szereplő tartozásává. A másik a *privatizációs bevételek* azon része, amelyet közvetlenül a költségvetési adósságok csökkentésére fordítanak.

*A konszolidált államadósság alakulását és összetételének változását döntően az határozza meg, hogy a költségvetési hiányt milyen arányban finanszírozza a jegybank, és mennyi a gazdaság jegybankon kívüli szereplőinek értékesített állami értékpapírok részaránya.*

A jövőben az államadósság összetétele jelentősen átrendeződik. A külfölddel szembeni államadósság arányának szinten tartása, csökkenése mellett növekszik a belföldi adósság aránya. A gazdasági szféra devizahitel-igényét egyre növekvő mértékben finanszírozza majd a bankrendszer és a közvetlen hitelfelvétel. Ezért valószínű, hogy az ország külföldi adósságának növekvő része kerül az MNB-n kívülre. Mindezek miatt az MNB nettó devizartartozásainak – devizában mért – csökkenésével is számolni lehet.

Az államadósság menedzselése alapvetően a lejáró adósság megújítását és az elkövetkező évek költségvetési deficitjének finanszírozását foglalja magában, valamint esetenként az egyéb célú, döntően a piacgazdasági átmenettel összefüggő államkötvény-kibocsátásokat. Az adósságmenedzseléshez a költségvetés és a jegybank szoros, koordinált együttműködése szükséges. Az állam két szereplőjének döntési területe eltérő. A központi költségvetés, az elkülönített állami pénzalapok, továbbá a társadalombiztosítási alapok gazdálkodásáról szóló előterjesztések alapján az Országgyűlés határoz az egyenlegek nagyságáról, arról, hogy a kormányzati és a társadalombiztosítási kiadások mekkora részét fedezik adóval és mekkora részét eladósodással. Az MNB a jelenlegi rendszerben egyrészt menedzseli a külföldi adósságot, másrészt a törvények szabta korlátokon belül – monetáris célkitűzéseit mérlegelve – szabadon dönt arról, hogy a költségvetési deficitet finanszírozó értékpapírok mekkora hányadát tartja a portfóliójában.

Az MNB és a költségvetés jövőbeni kapcsolatát tehát az határozza meg,

– hogy a költségvetési deficit milyen hányadát finanszírozza (finanszírozhatja) az MNB;

– és hogy a külső államadósság terheit milyen formában és mértékben vállalja magára a költségvetés.

A továbbiakban ezt a két fő kérdéskört tekintjük át.

### *A költségvetési hiány jegybanki finanszírozása*

A költségvetési hiány finanszírozási rendszere 1990–1992 között gyökeresen megváltozott. E változást döntő részben a Magyar Nemzeti Bankról szóló 1991. évi LX. sz. törvény (jegybanktörvény) elfogadása idézte elő. Azóta a költségvetési hiány finanszírozása piaci feltételekkel és módszerekkel történik.

A korábbi évtizedekben folytatott, a költségvetési igényeket automatikusan kielégítő jegybanki finanszírozást megszüntetve, a jegybanktörvény legfeljebb a tervezett költségvetési bevételek 3 százalékának (1993–1994-ben még 5, illetve 4 százalék<sup>3</sup>) megfelelő mennyiségű, hiányt finanszírozó költségvetési hitelállomány növelésre jogosítja fel a Magyar Nemzeti Bankot (amibe beleértendő a hiányt finanszírozó értékpapírok vásárlása is). A jegybanki hiányfinanszírozás 1992-től kizárólag állami értékpapírok jegybanki vásárlása révén valósul meg. A költségvetési hitelek és az állami értékpapírok állományának növekménye az adott év egyetlen napján sem lépheti túl a fenti korlátot, amelybe bele kell számítani a nyíltpiaci műveletek során vásárolt állami értékpapírokat is.

<sup>3</sup> Az 1994. évre vonatkozó jegybanki finanszírozási korlátot az 1993. évi CXI. törvény 70. §-a 80 milliárd forintra módosította.

A tartósan nagymértékű deficittel működő költségvetési politika a hiánynak a bel-  
földi piacról történő finanszírozása esetén a jelentős hitelkereslet folytán (nominális és  
reál-) kamatemelkedést válthat ki, ami előbb-utóbb elvonja a gazdasági növekedéshez  
szükséges beruházások forrásait. A gazdasági szféra megtakarításait célzó állampapír-  
kibocsátás esetén nő a belöldi államadósság (ezért adóssággal való finanszírozásnak is  
szokás nevezni), ami a következő években többletkamat kifizetést, s így növekvő deficitet  
jelent a költségvetés számára. A tőkepiacról történő finanszírozás növekvő terhei ugyan-  
akkor a deficit csökkentése és a költségvetési kiadások szerkezetének átalakítása irányá-  
ba szorítják a kormányzatot. Amennyiben ugyanis erre nem kerül sor, az adósságráta  
korlátlan növekedése következik be, s a recesszió tovább mélyül.

A jegybank részvétele a deficit finanszírozásában mérsékelheti a reálkamat emel-  
kedését. A költségvetésnek nyújtott hitel vagy állampapír-vásárlás formájában meg-  
valósuló jegybanki finanszírozás látszólag a legolcsóbb a költségvetés számára. Ekkor  
ugyanis nem nő a konszolidált belöldi adósság, s a költségvetés által fizetett többlet-  
kamat – ha minden egyéb változatlan – a jegybank eredményét növeli, amit a  
jegybank befizet a költségvetésbe.

A jegybank közvetett módon, monetáris politikája révén is befolyásolja a költ-  
ségvetési hiány finanszírozásának körülményeit. A finanszírozás olcsóbbá tételét a  
laza, vagyis a gazdaságban relatív pénzbőséget teremtő monetáris politika segíti elő.  
Ekkor a nagymértékű költségvetési hitelkereslet megnövekedett hitelkínálattal áll  
szemben, ami elkerülhetővé teszi a kamatemelkedést.

A tartósan nagy költségvetési hiány és az annak finanszírozását elősegítő jegybanki  
magatartás hosszú távú érvényesülése a gyorsuló infláció vagy a növekvő külföldi eladó-  
sodás veszélyét hordozza magában, mert a *monetáris bázis és végső soron a gazdaságban  
lévő pénzmennyiség növekedésével jár* (ezért szokásos pénzteremtéssel való finanszírozás-  
nak is nevezni). A pénzkeresletet meghaladó pénzmennyiség pedig a magyar gazdaság  
jelenlegi viszonyai közepette vagy *növekvő inflációt* eredményez, vagy a *külgazdasági po-  
zíció romlásában, a devizatartalékok csökkenésében* csapódik le.

Mindebből két következtetés adódik.

– Egyrészt a költségvetési deficit (a GDP százalékában mért) csökkentése és azon  
belül a kamategyenlegtől megtisztított mérleg többlete vezethet csak az adósságráta  
normál szinten történő stabilizálásához.

– Másrészt az adott deficit finanszírozásában való jegybanki szerepvállalás mér-  
téke az antiinflációs célkitűzések, az ország devizapozíciója és a költségvetés teherbíró  
képesége szempontjait mérlegelve határozható meg. A költségvetési hiány finanszíro-  
zási módja döntő fontosságú a kamatszint alakulása és ebből következően a jövőbeli  
költségvetési hiány szempontjából.

#### *A külföldi adósság kamatterhei és a költségvetési tehervállalás mértéke*

Az állam külföldi adóssága – amely lényegében az ország adóssága, hiszen a múltban  
a devizamonopólium miatt az egész gazdaság devizahitel-igényét a Magyar Nemzeti  
Bank elégítette ki – majdnem teljes egészében a jegybanknál van. A külföldi devizatar-  
tozás mellett azonban jelentős az MNB-ben lévő belöldi devizabetétek állománya is.  
Ezzel szemben állnak a jegybank kül- és belöldi devizakihelyezései, amelyek  
állománya az 1990–1992-es időszakban jelentősen megnövekedett.

A felsorolt tételek összevonasából kapott összes nettó devizatartozás kamatait  
a Magyar Nemzeti Bank fizeti, amire a költségvetés által – a jegybanknál lévő nettó  
tartozásokra – fizetett kamatoknak és a pénzintézeti szektor forintban nyújtott re-  
finanszírozási hiteleire fizetett nettó kamatoknak kell fedezetet biztosítani.

Az előző évi stagnálás után 1992-ben a *pénzintézetek* forintműveleteivel kapcsolo-  
latos *nettó kamategyenleg* jelentősen romlott. Az 1991. évi stagnálást egyfelől a  
kötelező tartalékokra fizetett kamatok gyors növekedése, másfelől a refinanszírozási

6. táblázat

**A Magyar Nemzeti Bank nettó kamatbevételei**  
(év végén, milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992
Költségvetés	72,5	77,0	81,9
Külföldi deviza	- 84,2	- 95,4	- 80,8
Belföldi deviza	- 11,3	- 25,8	- 29,5
Deviza	- 95,6	- 121,2	- 110,3
Költségvetés + deviza	- 23,1	- 44,2	- 28,4
Pénzüintézetek	46,6	46,3	37,5
Összes nettó kamatbevétel	23,5	2,2	9,1

hitelállomány, közvetlenül pedig az ezekből származó kamatbevételek nagymértékű emelkedése jellemezte. Az 1992-es egyenlegromlásban viszont éppen a refinanszírozási hitelállomány visszaesése játszotta a meghatározó szerepet.

A költségvetés nettó kamatbefizetése ugyanakkor a vizsgált időszakban folyamatosan növekedett. Ez egyrészt a költségvetési tartozások szerkezetéből, másrészt az e tartozások után fizetett kamatok sajátos konstrukciójából fakadt.

– Az 1991-ig felvett hitelek (a továbbiakban régi hitelek, az összes tartozás 41 százaléka) állománya után a költségvetés kedvezményes, a jegybanki alapkamat 40 százaléka alapján számított kamatot fizet.

– A legkisebb súlyú állományt (3,3 százalék) a költségvetés 1991-ben felvett 60 milliárd forintos hitele jelenti, amely után a költségvetés jegybanki alapkamatot fizet.

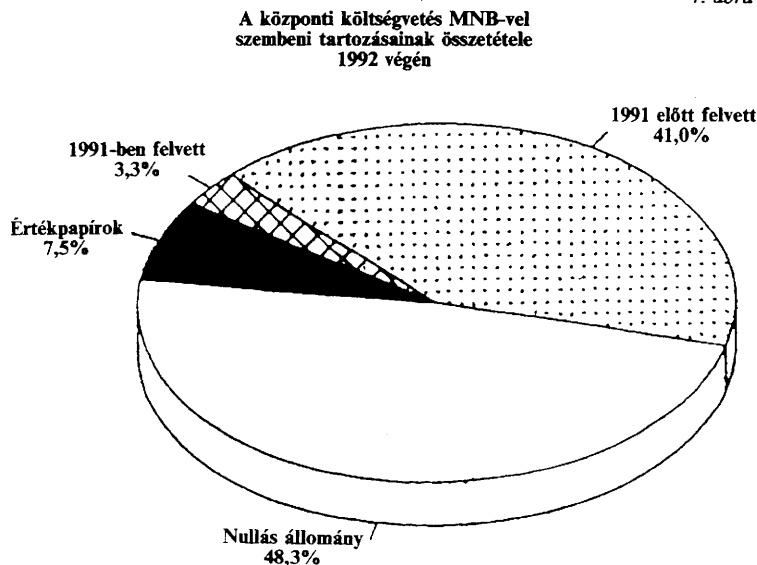
– Viszonylag még kis súlyú (7,5 százalék), de a jövőben várhatóan jelentősen növekvő lesz az állami értékpapírok, elsősorban az államkötvények aránya, amelyek kamatkondíciói igen változatos képet mutatnak. A nyolcvanas években kibocsátott kötvények kedvezményes kamatozásúak, és vannak olyan 1992-ben keletkezettek, amelyek után – a kibocsátás sajátos körülményeiből fakadóan (például a rubelkövetelések megvásárlását fedező kötvény) – szintén a jelenlegi piaci kamatlábnál alacsonyabb kamatot fizet a költségvetés. A többi értékpapír piaci kamatozású vagy speciális, a jegybank számára kibocsátott kötvény, amely az alapkamat szerint kamatozik.

– 1992 végén a költségvetési tartozások legnagyobb súlyú részét (48,3 százalékát) a Magyar Nemzeti Bank deviztartozásaiból, a hivatalos forint- és keresztárfolyam változások miatti veszteségeket tartalmazó, nulla kamatozású, lejárat nélküli állomány alkotja. (Az ezzel kapcsolatos kérdésekkel a következő pontban foglalkozunk.)

A költségvetési nettó kamatfizetés növekedése elsősorban a piaci finanszírozásra történt átállás, közvetlenül pedig a költségvetési adósságszerkezetben bekövetkezett azon változás eredménye volt, hogy az 1991 után felvett költségvetési hitelre, valamint a jegybank által megvett állami értékpapírokra már piaci vagy alapkamatot fizetett a költségvetés. (Lásd a 4. ábrát!)

A következő években – változatlan feltételek mellett – a Magyar Nemzeti Bank kamatbevételei szempontjából a költségvetési tartozások szerkezete várhatóan egyfelől romlik, másfelől viszont javul. A romlás oka az árfolyamváltozások miatti veszteségek fedezetére keletkező nullás állomány súlyának a költségvetés tartozásain belüli növekedése. A javulás pedig amiatt következik be, mert az 1992-ben megindult folyamat eredményeképpen várhatóan nő a piaci kamatozású rész aránya. Mégpedig azért, mert a jövőben mind a költségvetési hiány jegybanki finanszírozása, mind pedig a régi hitelek törlesztése államkötvény-vásárlással történik. Ez utóbbi folyamatot

4. ábra



azonban lassíthatja, vagy akár meg is állíthatja az, ha a jegybank monetáris politikai célok elérése érdekében nyílt piaci műveletek keretében a nála lévő államkötvény-állomány valamekkora részét eladja.

*A forint hivatalos árfolyama és a keresztárfolyamok változása miatt keletkező költségvetési adósságállomány problémája*

Az MNB-nél felhalmozódott külföldi nettó devizatartozás nagy mértéke és a sorozatos leértékelések együtt akkora árfolyamvesztés-elszámolási kötelezettségeket eredményeztek, amelyeket – a gazdasági szereplők, köztük a költségvetés fizetőképességét figyelembe véve – az MNB képtelen volt a kamataiban érvényesíteni. Céltartalékképzés helyett ezért az MNB-nél keletkező leértékelési különbözetre a költségvetés lejárat nélküli, nulla kamatú hitelt vett fel, amiből a költségvetés ún. nullás adósságállománya keletkezett.

A nullás állományhoz hasonló, az árfolyamváltozások miatti értékkülönbözetből felhalmozódó adósság nemzetközi összehasonlításban sem példátlan. A nagy külföldi adóssággal rendelkező, magas inflációjú országok jegybankjainak mérlegében is felfedezhető (Görögország, Törökország).

Az évek során a nullás állományra vonatkozó szabályozás több ízben változott. Kezdetben csak a külföldi devizatartozások alapján számították a növekményt, 1992 óta azonban a nettó devizatartozásokra kiterjesztve határozzák meg, és két összetevője van:

- a keresztárfolyam-változásokból fakadó veszteség;
- és a forintleértékelések következtében a nettó devizatartozás átértékelési különbözete.

A keresztárfolyam-változásból keletkező nullás állomány várható értéke – megfelelő külső adósságmenedzselés mellett – hosszabb távon nullának tekinthető, mivel az árfolyamnyereség esetén képződő céltartalék fedezetet nyújt a következő évek

veszteségére. A nettó devizatarozás átértékeléséből származó elem viszont a jelenlegi szabályok szerint addig nő, amíg a külföldi tartalékok szintjére nem süllyed a devizatarozás. (Ez nem reális feltevés.)<sup>4</sup>

A nullás államadósság 1992 végén 888,9 milliárd forint volt. Az MNB-nél lévő nettó devizatarozás nagyságrendjének számottevő változása nélkül – a jövőben várható forintleértékelések miatt – a nullás államadósság növekedésének megállítására a költségvetés jelenlegi helyzetében, rövid távon nincs reális esély. Ez ugyanis a következő esetekben válna lehetővé.

– Ha a Magyar Nemzeti Banknak akkora nyeresége képződne, amelyből képes az árfolyamveszteség fedezésére céltartalékot képezni. Ez csak úgy képzelhető el, ha a költségvetés piaci kamatot fizetne a régi hitelek után is, és ebből nyereségbefizetés címén egyetlen fillért sem látna viszont. (Ez 1992-ben mintegy 80 milliárd forinttal több kamat kifizetést jelentett volna.)

– Ha a költségvetés hitelei devizaalapú hitelekkel alakulnának át, amelyek után a leértékelési különbözetet a költségvetés a leértékelés után közvetlenül átutalná a jegybanknak. (Ez 1992-ben 80 milliárd forinttal nagyobb adósságszolgálatot jelentett volna.)

– Ha a nullás államadósság növekményét piaci kamatozású értékpapírokra cserélik ki. (Az 1992-ben emiatt keletkező 80 milliárd forintnyi értékpapír 14,4 milliárd többlet-kamatkifizetést jelentett volna.)

Egyéb tényezőző változatlansága mellett (elsősorban az adómértékek emelése vagy a kiadások megfelelő csökkentése nélkül) az első két esetben mindenképpen a költségvetési hiány növekedése következik be. Közülük az első eset a drágább, mert ekkor a leértékelési veszteséggel megegyező összegű többlet-kamatkiadás jelentkezik. A második esetben szereplő mechanizmusok közvetett módon, a leértékelési veszteségek vagy a tőketörlesztés fedezeteként a tőkepiacról igénybe vett hitelek, kibocsátott értékpapírok többletkamatterhe révén eredményezik a költségvetési deficit emelkedését.

A harmadik esetben ugyan nem következik be automatikusan a költségvetési deficit emelkedése, ám itt három további eset lehetséges, amelyek közül kettőben szintén nem ellentételezett a kiadásnövekedés. Egyrészt akkor, ha a jegybank az ily módon kapott értékpapírokat eladja a tőkepiacon, másrészt akkor, ha az MNB megtartja ugyan az értékpapírokat, de a kamatbevételből céltartalékot képez. (A növekedés mértéke azonban jóval kisebb, mint az előző változatokban, mert itt csak az adott értékpapírokra jutó többletkamattal bővülnek a kiadások.) Amennyiben viszont az MNB megtartja az értékpapírokat, és a kamatbevételből nem képez céltartalékot, akkor – egyébként nyereséges működés mellett – a költségvetés nettó pozíciója nem változik, mert az ily módon keletkező többletnyereséget a jegybank befizeti a költségvetésbe.

A nullás államadósság növekményének piaci kamatozású értékpapírokra cserélése tehát a legelfogadhatóbb és a legkisebb kockázattal járó megoldás a költségvetés számára. A művelet költségvetésre gyakorolt hatása ebben az esetben elsősorban a jegybank monetáris politikájától függ, vagyis attól, hogy eladja-e a kapott értékpapírokat.

<sup>4</sup> A nullás állománnyal kapcsolatos jelenlegi elszámolási rendszert a következő törvények szabályozzák.

– Az 1990. évi CIV. törvény 34. § kimondja, hogy az árfolyamveszteségből származó adósságállományt a költségvetési (állam-) adósság részeként kell kezelni.

– Az 1992. évi Pótköltségvetési (1992/LXX.) törvény 14. §-a, amely – a Jegybanktörvény 20. §-a (1)–(2) bekezdésének módosításával – a forint-árfolyamveszteségek nettósított elszámolásáról, továbbá a keresztárfolyammal kapcsolatos elszámolásról rendelkezik;

– Az 1993. évi Költségvetési (1992/LXXX.) törvény 81. §-a, amely azt írja elő, hogy a bruttó külföldi devizatarozás csökkenésével azonos forintösszegben piaci kamatozású értékpapírra kell átalakítani a nullás állomány megfelelő részét.

A nullás államadósság keletkezésére vonatkozó szabályozást a fentiekben ismertetett költségvetési hatások miatt nem célszerű módosítani. Ki kell azonban egészíteni a felhalmozott nullás állomány törlesztésére vonatkozó szabályozással, annak érdekében, hogy egyfelől megoldódjon a jegybank auditálási problémája, másfelől megfelelő mozgástere legyen a monetáris politika folytatására.

Ehhez figyelembe kell venni, hogy a nullás állomány bővülése növekvő vagy szinten tartott jegybanki nettó devizaforrások mellett nem okoz olyan monetáris problémát, amit a jegybank a jelenleg rendelkezésére álló eszközökkel nem tud kezelni. Amennyiben ugyanis a nettó devizatartozás növekedése miatt keletkezett pénzsűkét (például romló fizetési mérleg esetén) oldani akarja, akkor a kihelyezéseit minden további nélkül növelni tudja. Ha pedig az import növekedésének megakadályozása érdekében további pénzsűkítést tart szükségesnek, akkor e célra elegendő – a nullás állománytól függetlenül hozzákerült – állami értékpapír áll a rendelkezésére.

Amikor azonban a nettó devizaforrások csökkennek (például a külföldi adósság törlesztése esetén), akkor a gazdaságban megnövekedett pénzmennyiség kivonására – amennyiben ez monetáris okokból szükséges – a jegybanknak nincs elegendő eszköze. A kihelyezett hitelek és a devizatartozások lejáratí szerkezete között ugyanis nincs kapcsolat. A likviditás csökkentését a jegybank a refinanszírozás szűkítésével vagy állami értékpapírok eladásával tudja megvalósítani. A pénzügyi szektor jegybanki refinanszírozását a továbbiakban már nem lehet jelentősen mérsékelni, ezért a nettó devizatartozás csökkenése esetén szükségessé válhat a költségvetési hitelek megfelelő mértékű törlesztése. A törlesztésnek ki kell terjednie a nullás állományra is, amely a devizatartozás felhalmozott átértékelési különbözeteit tartalmazza. E törlesztési kötelezettségnek a költségvetés államkötvények kibocsátásával tud eleget tenni, amelyek értékesítésével a jegybank ki tudja vonni a többletlikviditást. A nullás állomány értékpapírrá alakításának költségvetési hatása az előzőekben bemutatottaknak megfelelően ekkor is attól függ, hogy az MNB megtartja-e a portfóliójában a kapott értékpapírokat, vagy monetáris okok miatt értékesíti azokat. Az első esetben elvileg csak a költségvetés kiadási és bevételi oldalának nagysága változik, s a költségvetési egyenleg nem. A második esetben viszont a gazdaság jegybankon kívüli szereplőinek fizetendő kamat növeli a költségvetés hiányát.

Közgazdasági tartalmát tekintve a nullás állomány fokozatos piaci kamatozásúvá alakítása azt jelenti, hogy a korábban keletkezett leértékelési veszteség az átalakítás következtében megjelenik a költségvetés növekvő adósságszolgálatában.

SIMON ANDRÁS

## Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzpolitika Magyarországon

---

A tanulmány első részében a lakosság pénz-, illetve pénzügyi eszközök iránti keresletét elemezzük, megállapítva, hogy a lakosság megtakarítási magatartásában az utóbbi évek eseményei nem hoztak változást, a kereslet alakulásában a reálkamatlábnek és a jövedelemnek van fontos szerepe, akárcsak az elmúlt 30 évben. Az ezzel kapcsolatosan elterjedt téves nézetek abból származnak, hogy sokan nem vették figyelembe: különböző időpontok reálfolyamatainak kapcsolata csak az infláció hatásának kiszűrésével vizsgálható. Ennek révén derülhet fény arra, hogy a folyó áras megtakarítás egy része reálértelemben nem megtakarítás, csak a vagyon megőrzése, és a folyó áras költségvetési deficit egy része sem igazán deficit, mert nem csökkenti a reálvagyonot.

A tanulmány másik része a kamatláb változtatásának makroökonómiai hatását elemzi, ezzel kapcsolatban foglalkozva egy másik tévhittel, a „szabad banktartalékok” eszméjével. Mint minden piacon, úgy itt is, az értékesítésnek csak akkor lehet korlátja, ha az árak alulról korlátozottak. Mivel Magyarországon a kamatlábnek nincs effektív alsó korlátja, a ki nem helyezhető hitelek tételének nincsen logikai magyarázata. Talán még fontosabb, hogy empirikus bizonyítéka sincs.

---

Ez a cikk néhány olyan gazdaságpolitikai kérdést elemez, amelyre Magyarországon sokan a közgazdaságtudomány ismert nemzetközi tapasztalatainak felhasználása nélkül keresik a választ. Először a lakossági megtakarításokat elemzem, vitázva a lakosság viselkedésének megváltozását feltételezőkkel, és azokkal, akik úgy látják, hogy ez a megváltozott megtakarítási hajlandóság lehet a költségvetési deficit finanszírozásának a forrása. Ennek kapcsán számszerűen elemzem, hogy 1992-ben mi is volt a deficit fedezete. Ezzel kapcsolatban a pénzpolitika néhány kérdésével kapcsolatban egyes hazai nézeteket, megfogalmazásokat értékelek a közgazdaság elméletének tükrében.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> E cikk az 1993 májusi szegedi közgazdász vándorgyűlésen elhangzott előadáson alapul. Publikálása sajnos technikai okokból kissé késett. A kérdések egy része ma már másképpen merül fel: ma, amikor ezt a bevezetőt írom, már a tények is igazolták a cikkben szereplő előrejelzést a megtakarítások csökkenéséről, és a költségvetési deficitfinanszírozás új gondjai léptek előtérbe. Ennek ellenére talán nem érdektelen, ha a közelmúlt néhány tanulságát elemezzük.

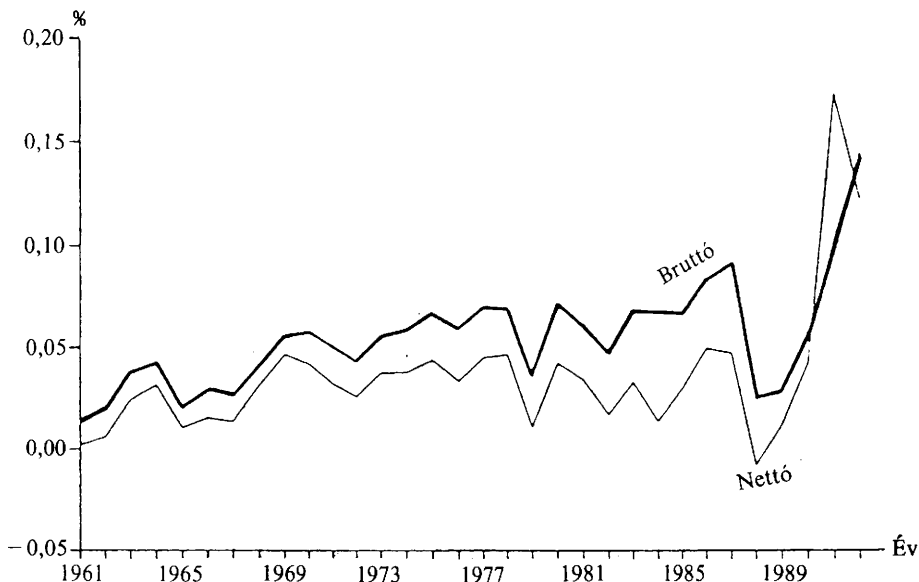
## Megtakarítások, deficit, infláció

### A megtakarítási csoda

Szinte naponta olvashatunk arról, hogy a költségvetési deficitet 1992-ben a lakossági megtakarítások „mentették meg”, a lakosság szinte megtáltosodott, és eddig soha nem látott mértékben takarékoskodik. Valóban, a lakosság finansziális megtakarításai az utóbbi években eddig nem látott magasságokba emelkedtek. *1. ábránkon* láthatjuk, hogy a pénzügyi megtakarítási ráta a nyolcvanas évek 4-6 százalékos értékéről 1992-re 14 százalékra nőtt. Még drámaibb a változás, ha a nettó megtakarításokat nézzük. Míg 1988-ban ez még negatív volt, mára 17 százalékra emelkedett.

1. ábra

A lakosság forintmegtakarítási rátája



Pénzügyi megtakarítási ráta = pénzügyi eszközök éves növekménye/nomináljövedelem.

Forrás: Statisztikai évkönyvek, MNB Havi közlemények.

A gazdasági kabinet képviselői, újságírók és egyes közgazdászok gyors választ találtak e megtáltosodás okaira vonatkozóan. A választ felkapták a médiumok és annyit ismételték, hogy a közgazdász társadalom körében elfogadott „közkinccsé” vált, olyan axiómává, amely feleslegessé teszi a további gondolkodást a témáról. A válasz lényegében két tényezőre vezeti vissza a megtakarítási ráta növekedését: a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségének növekedésére és a fogyasztók viselkedésének megváltozására. Nézzük meg a két érvet külön-külön:

1. A jövedelemeloszlási érvelés szerint a gazdagok többet takarítanak meg, mint a szegények, ezért az egyenlőtlenség fokozódásával az aggregált megtakarítás nő, tehát a lakossági betét- és pénzállomány is nő.

Az érvelés hibás. A nagyobb megtakarításnak ugyanis nem következménye az, hogy a pénzügyi megtakarítás is nagyobb. Valószínűleg igaz, hogy a gazdagoknál nagyobb a vagyon/jövedelem arány. Semmilyen érve nem szól azonban emellett, hogy



ez a nagyobb vagyon/jövedelem arány finaciális eszközökből adódna. A magyarországi lakosság kezében lévő finaciális eszközök túlnyomó része likvid eszköz, aminek tehát pénz funkciója van: jórészt tranzakciók lebonyolítására tartják, keresletüket tehát alapjában a tranzakciók értéke határozza meg. A gazdag ember természetesen több pénzt tart, mert nagyobb forgalmat bonyolít le, de széles és egyöntetű nemzetközi tapasztalat van arra, hogy a pénzigény legfeljebb arányos a jövedelemmel (sőt a fajlagos likviditási igény általában a jövedelem növekedésével éppen csökken), tehát fajlagos *finaciális* megtakarítása a gazdag embernek sem nagyobb, mint a szegénynek. Vagyonát nem pénzben tartja, hanem nagyobb hozamot nyújtó, nem likvid eszközökben. A fejlett országokban ezek az eszközök jórészt részvények, nálunk egyéb reáleszközök: ház, telek vagy újabban közvetlen termelőeszköz-tulajdon. A rendszerváltozás óta mind a privatizálás, mind a magánszektor belső akkumulációja révén rohamosan nő a magántulajdon részaránya a termelőeszközök értékében. Ez az, ahová a gazdagok megtakarítása megy, nem az OTP negatív reálkamatot hozó betétjeibe.

2. A másik gyakori érv szerint a lakosság helyzete bizonytalanabb lett. A munkanélkülies lehetőség, az inflációból adódó jövedelmi bizonytalanság miatt az emberek óvatosabban költenek, mert tartalékolnak a bizonytalan jövőre.

Ennek az érvnek logikailag van létjogosultsága, de az alább ismertetendő számításokban a létbizonytalanság változásának hatását minden törekvésem ellenére nem sikerült a megtakarításokban szignifikánsan kimutatni.<sup>2</sup>

### A magyarázat

A magyarázathoz nem szükséges az átlagos fogyasztó magatartásának megváltozását feltételeznünk. Elegendő, ha alkalmazzuk a közgazdaságtudománynak a pénzkeresletre és a megtakarításokra vonatkozó néhány eredményét. Ebben a fejezetben egy olyan magyarázatot adok, amely számszerűen jól közelíti a tényeket, bár nem tételezi fel a fogyasztói magatartás változását. Számításaim nem azt a célt szolgálják, hogy bebizonyítsam, hogy a fogyasztó viselkedését leíró függvény nem változott a vizsgált 30 év alatt. Még csak azt sem, hogy bebizonyítsam, hogy a viselkedést reprezentáló fontos változók mindegyikét figyelembe vettem, vagy hogy nem lehetnének más függvények, melyek hasonló vagy jobb illeszkedési tulajdonságokkal rendelkeznek.<sup>3</sup> Céлом csak az, hogy egy illusztratív példával felhívjam a magyar közgazdász társadalom (elsősorban nem kutatók foglalkozó rétegének) figyelmét arra, hogy egy-két év feltűnő, az előző évektől eltérő adatainak ismeretében ne siessen új elméleteket kovácsolni. Először elemezzük az adatokat, különböztessük meg a volumeneket az értékektől, és ha valamilyen magyarázatunk van, azt próbáljuk meg összevetni a tényekkel, de ne kiragadott számok segítségével, hanem szisztematikusan, megadva a lehetőséget az elméletünket cáfoló adatoknak is. Ezt a szerény célt figyelembe véve, az elmélet és a módszerek terén felkészültebb olvasó talán megbocsátja nekem, ha a lakosság megtakarítási magatartásának elemzésében nem sikerül olyan eredményt felmutatnom, amely a további kutatásokat feleslegessé tenné, vagy akár csak túllépne az eddigi eredményeken.

<sup>2</sup> *Ábel–Bonin–Székely* [1992] más, bonyolultabb becslési eljárás alkalmazásával kimutatta, hogy az 1961 és 1986 közötti időszakban a jövedelem és az árak ingadozásai pozitívan hatnak a megtakarításokra. Ha létezik is ilyen hatás – melyet egyébként éppen az utóbbi évekre nem sikerült kimutatni –, az korántsem cáfolja azt a következtetést, hogy a megtakarítási ráta óriási felfutásának magyarázatában nem ez a tényező játssza a lényeges szerepet.

<sup>3</sup> *Kőrösi–Mátyás–Székely* [1989] precízen bemutatják, hogy milyen statisztikai próbáknak kell megfelelni egy modellspecifikációnak ahhoz, hogy megnyugtató módon elfogadjuk mint az adott periódus egészére szignifikánsan jellemző magyarázó függvényt. Könyvükben bemutatják, hogy e szigorú kritériumok szerint az elmélet által ismert főbb megtakarítási függvények egyike sem igazolható a tények 25 éves idősorának segítségével.

Az emberek megtakarításaikkal vagyoneszközeiket növelik. Ha választ adunk arra, hogy milyen nagyságban kívánnak vagyoneszközöket tartani, akkor megtakarításaikra is magyarázatot kapunk, hiszen a megtakarítás a tényleges vagyoneszköz-állomány kiigazítása a kívánt szint felé.

A pénz, a pénzügyi eszközök és a reáleszközök: vagyoneszközök főbb csoportjai. Ezeknek a hozama és a kockázata befolyásolja, hogy mennyit kívánunk belőlük tartani. A pénz hozama a csereközvetítő szolgáltatás, ami likviditási tulajdonságából fakad. A pénzeszközök hozama részben szintén a likviditási tulajdonság felhasználása, részben a kamatjövedelem. A reáleszközök hozama különféle, megkülönböztetéseket a pénzeszközökétől általában az indokolja, hogy kockázatuk általában nem függ az inflációtól.

Az egyes eszközök kívánt állománya (= kereslete) nyilván függ a hozamuktól. Logikailag nem egyértelműen indokolható, és a gyakorlatban sem áll fenn mindig, hogy a fogyasztók által birtokolt vagyoneszközök összege pozitív függvénye lenne az átlagos hozamátának. Elméletileg az sem egyértelmű, hogy az egyes vagyoneszközök részesedése az összvagyomból az illető eszköz hozamrátájának pozitív függvénye lenne, de a gyakorlatban általában a tapasztalatok ezt alátámasztják.

Egy elméletileg teljes megfogalmazásban azt kellene mondanunk, hogy minden egyes eszközfajta kereslete függ a saját és az összes többi hozamrátától. Gyakorlati számításokban azonban meg kell elégednünk azzal, hogy az illető eszközfajta tartását befolyásoló főbb hozamráták hatását kimutassuk. Ezt az elvet követtem a következő néhány függvényben, amely a készpénzállományt, a banki pénzügyi eszközök állományát, és a lakosságnak nyújtott banki kölcsönök állományát magyarázza.

A készpénz iránti kereslet függvénye jól ismert a közgazdasági irodalomban:

$$\frac{M}{P} = L(Y, R),$$

ahol

$M$  a pénzállomány,

$P$  az árszint,

$L(\ )$  az ún. likviditási függvény,

$Y$  a jövedelem,

$R$  az alternatív vagyoneszközök hozama.

Nem is térek ki a függvény specifikációjának általános magyarázatára, hisz az minden makroökonómiai tankönyvben megtalálható. A paraméterek becslésével kapcsolatban a következő néhány feltevessel éltem.

A becsléshez éves adatokat használtam. Pénzállományként a lakossági készpénz év végi állományát tekintetem. Az árszint az évi átlagos fogyasztói árak indexe, a jövedelem az éves lakossági reáljövedelem. Az alternatív eszközök hozamának reprezentálására sokféle lehetőség kínálkozott. Néhányat ki is próbáltam: a banki betétek átlagos évi kamatlábát, ugyanezt a kamatlábát és a fogyasztói árakból számított infláció ütemét együttesen, valamint mindezek évközepe és következő évközepe értékének átlagát. A kamatláb mellett az infláció ütemének külön való szerepeltetése a reáleszközök hozamát reprezentálja, kétségtelenül igen pontatlanul. Mindezek az adatok a KSH Statisztikai Évkönyvében szerepelnek. Az utolsó év adatait az MNB Statisztikai jelentései alapján állítottam össze.

Az együtthatók becsléséhez a jövedelemtagot a bal oldalra hoztam a nevezőbe, tehát rákényszerítettem az „=1” elaszticitást. Az egységnyi nomináljövedelemre jutó pénzkereslet ugyanis az időben növekszik. Ennek sokféle oka lehet, de nem valószínű, hogy a jövedelem növekedése lenne az, ugyanis a nemzetközi tapasztalat arra utal, hogy a pénzkereslet jövedelemelaszticitása inkább kisebb 1-nél, mint nagyobb. Inkább arról lehet szó, hogy a figyelembe vett 1960 és 1992 közötti időszakban a

gazdaságban intézményi okokból egyre nőtt a piac szerepe, így a pénz iránti kereslet is. Ha a jövedelem a magyarázó változók között lenne, „felvenné” mindazt a hatást, amit itt inkább az időnek tulajdonítunk.

A becslést a fent említett hozamváltozók mindegyikével és azok kombinációival is elvégeztem. E változók mindegyike szignifikánsan negatívnak mutatkozott, és értékük lényegében minden becsléskor hasonló volt. Eszerint az alternatív hozamok 1 százalékpontos növekedése egy éven belül a készpénzállomány mintegy 2-3 százalékos csökkenését hozza magával. Nem közlöm a különféle variációk eredményeit, csak egyet közülük, amelyben az infláció és a nominális kamatláb egyszerű átlaga szerepel.

A becsült egyenletben a jobb oldalon szerepel a bal oldali változó egy évvel késleltetett értéke, feltételezve, hogy a kívánt pénz/jövedelem arányhoz való alkalmazkodás fokozatos. Eszerint a lakosság pénztartási szokásai csak nagyon nehezen változnak: az együtthatót értelmezve, azt kellene mondanunk, hogy a hozamok megváltozása hosszú távon négyszer olyan hatást fejt ki, mint egy éven belül. Ilyen nagyfokú tehetetlenséget túlzottnak érzek, a specifikáció finomítása, más változók figyelembe vétele valószínűleg csökkentené ezt a tehetetlenségnek tulajdonított értéket.

$$\log(M/PY) = 0,77 \cdot \log(M/PY)_{-1} - 0,016 \cdot (R + \pi)/2 + 0,01 \cdot T - 0,6, \quad (1)$$

(10,5)                      (6,6)                      (4,1)                      (3,0)

$$R^2 = 0,81, \quad DW = 2,11,$$

ahol

$T$  az idő,

$\pi$  az infláció üteme (azévi és következő évi átlaga),

$R$  a betétek átlagos kamatlába (azévi és következő évi átlaga),

Az együtthatók alatt zárójelben a becslés  $t$ -értékei vannak.

$R^2$  a determinációs együtthatót,  $DW$  a Durbin–Watson hányadost jelenti.

A lakosság egyéb pénzeszközei iránti keresletet lényegében két hozamtényező befolyásolja: a pénzeszközök saját hozama, melyet a kamatlábbal, valamint a reáleszközök hozama, melyet – pénzben mérve – az inflációval reprezentálunk. Tudjuk, hogy mindkét eszköznek van egyéb hozama is. A pénzügyi eszközök pénzfunkciót is ellátnak, tehát forgalmi eszközök, biztonsági tartalékok stb. Ez a szolgáltatás is egyfajta hozam. A reáleszközöknek is van egyéb hozamuk azon kívül, hogy megőrzi reálértéküket: tartós fogyasztási cikként fogyasztási szolgáltatást nyújtanak, vagy termelőeszközként profitot hoznak. Ha feltesszük, hogy ezek az egyéb hozamok nem térnek el szisztematikusan az átlagos értéküktől, akkor nem követünk el nagy hibát, ha figyelmen kívül hagyjuk őket. Itt is, akár az (1) egyenletben, e két hozam együtthatóbecslését úgy korlátoztam, hogy azok abszolút értéke azonos legyen, vagy egyszerűen szólva, a pénzügyi eszközök reálkamatlábával számoltam. Ezt az egyszerűsítést azután végeztem, miután az egyenkénti becslés hasonló eredményre vezetett. Az egyenlet a következő:

$$\log(B/PY) = 0,8 \cdot \log(B/PY)_{-1} + 0,015 \cdot (R - \pi) + 0,005 \cdot T - 0,2, \quad (2)$$

(18)                      (4,0)                      (2,0)                      (1,9)

$$R^2 = 0,986, \quad DW = 1,30,$$

ahol

$B$  a lakossági forintbankbetétek és egyéb banki pénzeszközök.

A  $B$  változó hozzávetőlegesen a kamatozó lakossági pénzeszközöknek felel meg. Pontosabb lett volna a nem kamatozó pénztől való elhatárolás, ha a látra szóló

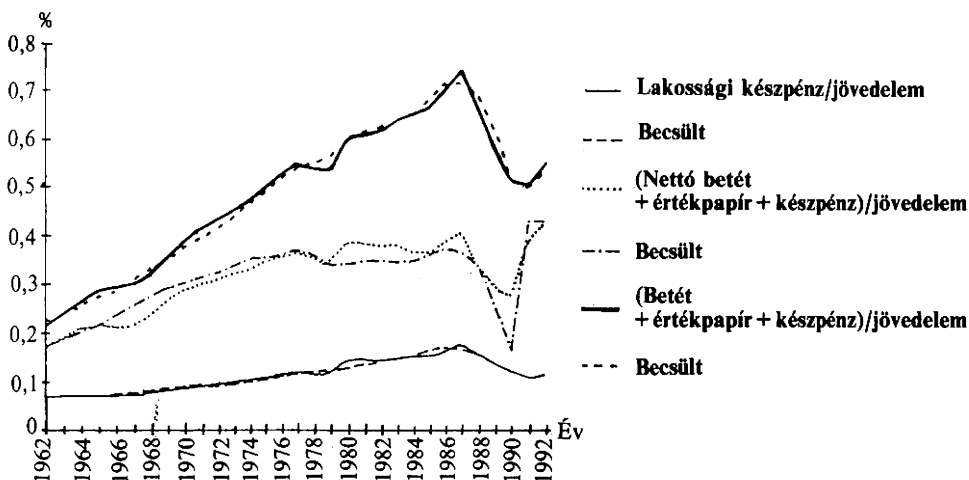
betéteket kizártuk volna, de ez az elnagyolás nem okoz nagy hibát, mert Magyarországon a lakosság betéteinek túlnyomó többsége kamatozó.

A fogyasztó pénzügyi eszközeinek portfóliójába beletartoznának a devizabetétek és a nem banki kötvények. Ezek keresletének becslésére vagy figyelembevételükre a többi pénzeszköz keresletének meghatározásában, nem vállalkoztam. Az utóbbiakat kizárólag adatok hiányában hagytam ki, egyébként súlyuk ma még nem jelentős. A devizabetéteknél nemcsak a megfigyelési időszak túl rövid éves adatokkal való becsléshez, hanem a magyarázat bizonyára sok, nem számszerűsíthető elemet is tartalmazna: a kezdeti időszakban a betétek felfutása még nem a hozamvárakozásokat tükrözte, hanem a valutatartás legalizálását.

Tudjuk, hogy a lakossági hitelek legnagyobb részét kitevő építési hiteleket egészen az utóbbi időkig kedvezményes feltételek mellett adagolták, tehát a mennyiséget a kínálat határozta meg, és a kamatlábtól függő keresletnek nem volt szerepe. Ezért nem is sikerült statisztikailag elfogadható egyenletet illeszteni az adatokhoz. Nem kell azonban semmiféle statisztikai apparátus annak a megállapításához, hogy a hitelállomány 1991–1992-es lezuhanását a kamatlábak 3 százalékról 32 százalékra való emelése okozta. Külön ábrát nem közlök erről, de a nettó pénzügyi eszközállomány adata a 2. ábrán tartalmazza a hitelállományt mint az eszközállomány negatív komponensét.

2. ábra

Lakossági forinteszközök aránya a jövedelemhez



Forrás: Statisztikai évkönyvek, MNB Havi közlemények.

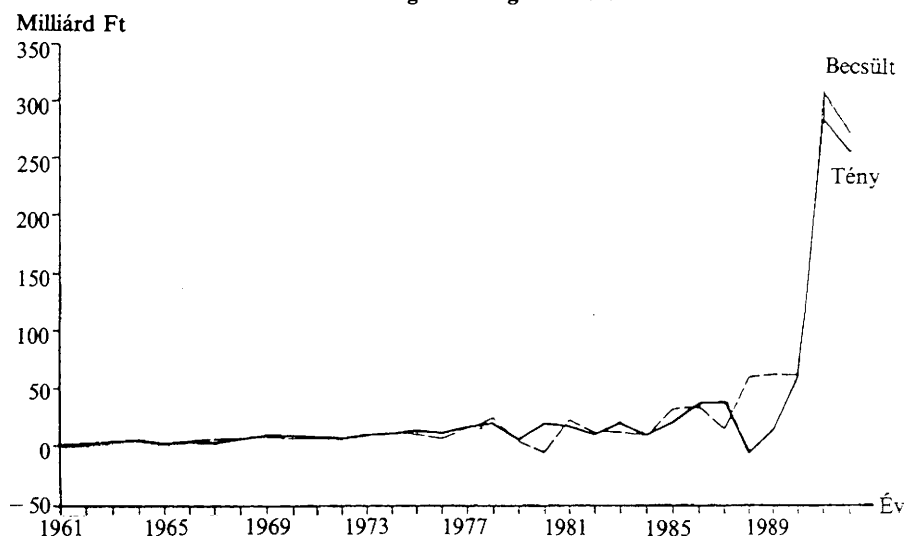
Az utóbbi évek nagy megtakarítási rátáit ismerő olvasót talán meglepi, hogy a pénzügyi megtakarításoknak a jövedelemhez mért állománya még 1992-ben sem éri el az 1987. évi csúcst. A magyarázat igen egyszerű: a reálkamatláb még mindig alacsonyabb, mint akkor. Ha a monetáris politika szigorúságát a reálkamatlábakkal értelmezzük, akkor láthatjuk, hogy 1988–1990-ben milyen laza volt ez a politika. A betéti kamatlábak nem követték az infláció ütemét. Ennek eredménye a megtakarítások erőteljes csökkenése volt. A lakosság pénzeszközeit átváltotta reáleszközökké. A lakosság, mint mindig, racionálisan cselekedett, racionálisabban, mint az akkori

kormányzat: látta, hogy pénzének vásárlóértékét nem védik meg, és csökkentette annak állományát. A politika 1990 végén, 1991-ben változott. Az infláció nyugtalanító szintet ért el, a politika nem mert tovább kockáztatni és rálépett a pénzügyi fékre. Ennek eredménye, hogy a betétek leépülésének folyamata megfordult, és 1992-ben már újra növekszik.

Annak az olvasónak, aki nem ismerős a folyó és változatlan áras állományok változásának aritmetikájában, talán meglepőnek tűnhet, hogy a jelenlegi infláció mellett ez az alacsony fajlagos állomány is megmagyarázza az utóbbi évek nagy megtakarítási rátáit. Nézzük meg, hogy az egyenleteink szerint becsült értékek mennyire közelítik a folyó áras megtakarításokat!

3. ábra

A lakosság forintmegtakarítása



Forrás: Statisztikai évkönyvek, MNB Havi közlemények.

A 3. ábrából látható: a közelítés elég szoros, még jobbnak tűnik, mint a fajlagos állományok esetében. Ennek oka az, hogy az alapinformációt transzformáltuk, és megszoroztuk egy erőteljesen változó exogén tényezővel, az árral. Így a becslés hibái eltörpülnek az exogén tényező, az infláció hatása mellett. Komolyabb eltérés 1988–89-ben van, a bécsi bevásárlási láz idején. Ekkor a megtakarításokra a kamatokon kívül olyan tényező hatott, amit nem tudtunk számszerűsíteni: a határok megnyitása, amely találkozott az akkor még meglévő nagy nemzetközi árkülönbségek gyors kihasználásának szándékával.

Az, hogy a megtakarítások szárnyalásának kulcsa egyszerűen a statisztikai aritmetikában van, és nem a fogyasztók megváltozott viselkedésében, már többen is felvetették,<sup>4</sup> de úgy tűnik, hogy a gazdaságpolitikusok nem tudtak mit kezdeni ezzel a megállapítással. Azt hangoztatták, hogy bárhonnan származik is a nagy megtakarítási ráta, valóságosnak kell lennie, hiszen abból finanszírozzuk a költségvetési hiányt. Nos, nem abból finanszírozzuk, vagy nem csak abból finanszírozzuk, mint mindjárt

<sup>4</sup> Például Lukács Ottó (Figyelő [1992]), vagy újabban Friss Péter [1992].

látni fogjuk. A folyó áras könyvelés éppen azt torzítja el, hogy a hiány fedezetének milyen hányada milyen forrásból származik. Nézzük meg, hogyan!

### A költségvetési hiány összetevői és forrásai

Megállapítottuk, hogy a lakosság pénzeszközökben megtestesülő követelése jövedelméhez képest nemhogy nem nőttek, hanem csökkentek az utóbbi négy évben, és nettó hitelezői pozíciója is csak az utóbbi két évben haladja meg az előző évtizedek adatait. E követelésekkel azonos értékű tartozás áll szemben. Ami tehát igaz a követelésekre, annak igaznak kell lennie a tartozásokra is. A gazdaság nettó adóssai az államháztartás és a vállalati szféra. Így tehát az is elmondható, hogy ezek lakossággal szembeni adóssága – a gazdaság jövedelméhez viszonyítva – lényegében nem nőtt, illetve az utolsó két évben pótolta a nyolcvanas évek végének csökkenését. (Lásd a 2. ábrát.)

A statisztikailag nyilvántartott költségvetési egyenleg a nominálértéken vett növekményt tartalmazza. Ez semmit nem mond az állam adósi pozíciójáról, hiszen a növekmény az inflációtól függ. Ha elég nagy az infláció, akkor folytonosan nagy deficit mellett akár csökkenhet is az államadósság reálértéke, tehát lehet, hogy az állam reálértékben nem nettó hitelfeltevő, hanem hiteltörlesztő.

### Az infláció hatása a költségvetési mérlegre

Legyen  $X$  a költségvetés ún. elsődleges hiánya, vagyis a kamatfizetések egyenlege nélküli hiány,  $D$  az adósság állománya, és  $i$  a kamatláb, amelyet a kormány az adósságért fizet. Ekkor

$$X + iD = \dot{D}, \quad (4)$$

ahol

$\dot{D}$  a költségvetési hiány = a kormány adósságának változása (a változók feletti pont az idő szerinti deriváltat jelenti).

A költségvetési deficit tehát az elsődleges deficit és a felhalmozott adósságért fizetendő kamat összege, a deficit megegyezik az adósság növekményével.

Osszuk el mindkét oldalt az árszinttel,  $P$ -vel, és jelöljük kisbetűvel a reálértékeket,

$$x = \frac{X}{P}, \quad d = \frac{D}{P}$$

és vegyük észre, hogy a deriválás szabályai szerint

$$\frac{\dot{D}}{P} = \dot{d} + \pi d.$$

Az operacionális deficit definíciója:

$$\dot{d} = x + (i - \pi)d = x + rd, \quad (5)$$

ahol

$\pi$  az infláció rátája,  
 $r$  a reálkamatláb.

Az operacionális deficit fogalma azon az elven alapul, hogy reálértelemben a deficit nagysága az adósság reálértékének változásával egyenlő. Az átalakítások révén kiderült, hogy ezen elv szerint a költségvetési mérleg kamatfizetési rovatában csak a reálkamatot kell figyelembe venni. A kamat inflációs komponense nem „reális” teher,

csak a hitelállomány nominális növekedésének a következménye. Vagy a hitelező szempontjából nézve: a kamat inflációs felára nem hozam, csak kárpótlás a pénzeszköz reálértékelődéséért.

Az infláció leértékeli a pénzügyi eszközöket a reáleszközökhöz képest. Ennek a leértékelődésnek a kiegyenlítésére szolgál a nominális kamatláb reálkamatláb feletti része. Így amennyit a hitelező veszít pénzeszközének reálértékvesztése miatt, annyi kárpótlást kap a kamatban. Ha az adós és a hitelező közötti folyó pénzmozgásokat könyveljük, akkor a kamatfizetés megjelenik, de az adósság leértékelődése nem. Az adós és a hitelező közötti folyó áras fizetési mérleg tehát reálértékben torzít; elkönyveljük a vagyonértékvesztés ellenértékét, de nem könyveljük el magát az értékvesztést.

Éppen ez történik a költségvetési mérlegben: az infláció miatti magasabb kamatfizetést elkönyveljük, de a tartozások reálértékének csökkenését nem. Az operacionális deficit számítása végzi el ezt a korrekciót.

Olyan országokban, ahol az infláció jelentős, az operacionális deficit fogalma feltárhatja, hogy a statisztikai deficit csak az infláció következménye, ami mögött nincs tényleges kormányzati túlfogyasztás, és ami az infláció elmúltával el is tűnik. Nézzük meg, vajon a magyarországi esetben lehet-e erről szó!

Az előbbi modellben a fogalom bemutatása érdekében nagyon leegyszerűsítettem a problémát: nem szerepelt a külföld mint potenciális hitelnyújtó vagy -felvevő, és a költségvetést úgy néztük a kormány szemszögéből, hogy figyelmen kívül hagytuk azt a körülményt, hogy a deficit nemcsak belföldi kamatozó kötvényekből (kölcsönökből) finanszírozható, hanem pénzkibocsátással és külföldi forrásokból is. Mivel a pénzkibocsátás, sőt a külföldi kamatfelvétel is általában a központi bankon keresztül történik, írjuk fel a kormány és a bank összevont mérlegét, az ún. konszolidált költségvetési mérleget. Az összevonáshoz jó okot ad az is, hogy e két intézmény ugyanannak az államnak két „zsebe”, a bank jövedelme végső soron az államkasszába kerül.

Az egyenleget folyamatok különbségeként és vagyonérték-változások különbségeként is felírhatjuk. A kétféle megközelítés szerinti egyenleg azonosan egyenlő:

$$X + iB + Ei^*B_s + \dot{E}B_s = \dot{B} + \dot{E}B_s + EB_s + \dot{M}, \quad (6)$$

ahol felhasználtuk, hogy  $(E^*B) = \dot{E}B + EB$ , és ahol

$X$  az elsődleges hiány,

$B$  az állam forinttartozásai a lakossággal és a kereskedelmi bankokkal szemben,

$i, i^*$  a forint-, illetve devizakamatláb,

$B_s$  az állam devizatartozásainak (belföldi + külföldi) állománya valutában,

$E$  a valutaárfolyam,

$M$  a bázispénz állománya.

Belföldi folyó áron ez lenne a költségvetés egyenlege. Az  $\dot{E}B_s$  tag tőkeérték-különbözet: valutaleértékelés esetén ennyivel nő a külföldi adósság hazai értéke. Folyó áron számolva természetesen ez is növeli a deficitet. A magyarországi gyakorlatban e tétel könyvelése sajátos: az MNB, amelyet szigorú könyvelési szabályok kötnek, elkönyveli, és ráterheli a kormányra. A kormány vagyonkönyvelése körül nincs ilyen rend, így megengedheti magának, hogy költségvetési statisztikájában ezt a tételt „elfelejtse” feltüntetni. Az eljárás módszertanilag hibás ugyan, de csak azért, mert nem következetes: az egyenlegstatisztika így keverve tartalmazza a folyó áras fogalom és a változatlan áras fogalom jellemzőit. Mintegy félúton van az operacionális egyenleg fogalma felé: mivel a külföldi valuta felértékelődése hozzávetőlegesen a hazai és a külföldi valuta inflációs különbözetével azonos, az elhagyás tulajdonképpen azt jelenti, hogy így a külföldi adósság terhei nem tartalmazzák a hazai infláció hatását. A logika azért nem következetes, mert az inflációs hatások teljes kiszűréséhez a külföldi inflációt és a forintkötvények kamatainak inflációtartalmát is ki kellene

szűrni. Így természetesen a statisztika sem a tényleges, sem az operacionális deficitet nem tükrözi helyesen.

Az operacionális deficit fogalmához, mint az egyszerűbb modellben, az árszinttel való osztás révén jutunk. Legyen a belföldi árszint  $P$ , a külföldi  $P^*$ , és osszuk el minden tagot  $P$ -vel:

$$\frac{X}{P} + \frac{iB}{P} + \frac{Ei^*B_s}{P} + \frac{\dot{E}B_s}{P} = \frac{\dot{B}}{P} + \frac{\dot{E}B_s}{P} + \frac{EB_s}{P} + \frac{\dot{M}}{P}. \quad (7)$$

Ha kisbetűvel jelöljük az árral elosztott értékeket,  $e$ -vel a reálárfolyamot ( $E \frac{P^*}{P}$ ), és felhasználjuk, hogy

$$\frac{\dot{B}}{P} = \dot{b} + \pi b \text{ és } \frac{\dot{M}}{P} = \dot{m} + \pi m,$$

akkor átrendezés után kiderül, hogy az elsődleges deficit és az adósság után fizetett reálkamatok összege azonos a reáladósság és a pénzállomány növekményének összegével.

$$x + (i - \pi)b + e(i^* - \pi^*)b_s = \dot{b} + eb_s + \dot{m} + \pi m. \quad (8)$$

#### *Az operacionális deficit a magyar gazdaságban*

Az 1. táblázat a képletek egyes tagjainak értékeit mutatja a magyar költségvetésben 1992-re. A számok sok helyen pontatlanok, céljuk azonban nem a statisztikai dokumentáció, hanem az egyes tételek nagyságrendjének az érzékeltetése. A képletek bal oldalán lévő változók mindig *nettó* ráfordítások: az elsődleges kiadások, a belföldi és a külföldi pénzben felmerülő kamatkidadások. Bizonyos elemzésekhez (például fizetési mérleg) hasznos lenne, ha megkülönböztetnénk a bel-, illetve a külföldi devizatulajdonosokat, de a költségvetés szempontjából most közömbös, hogy belföldinek vagy külföldinek tartozik-e a kormány. A jobb oldalon a források is nettó értékek: a forintra és a devizára szóló nettó adósságállomány növekménye, valamint a (nem kamatozó) bázispénz változása (1. táblázat).

Az adatok két okból nem pontosak. Egyrészt statisztikailag: a számokat többféle forrásból kellett összeállítanom, és a teljes konzisztenciát nem sikerült megtalálnom. Másrészt az egyes tételek tartalma koncepcionálisan nem mindig tiszta. Az államigazgatással összefüggő statisztikáknak ez jól ismert tulajdonsága volt az elmúlt rendszerben. Oka az volt, hogy az állam egyes szervezeteit nem közgazdasági funkcióknak megfelelően alakították ki, és a statisztika a szervezeteket követte. Sajnos ez a hagyomány még ma is él az MNB és a Pénzügyminisztérium feladatkörének és statisztikai rendszerének a szerkezetében.

A következőkben néhány megjegyzést fűzök az adatokhoz. A bekezdés előtti zárójeles számok hivatottak az olvasót eligazítani abban, hogy melyik oszlophoz fűzött megjegyzésről van szó.

(7) A forintadósság a kormány által kibocsátott értékpapírok(+) és az általa közvetlenül nyújtott kölcsönök(-), valamint az MNB-nek a belföldi gazdasági szférával szembeni kamatozó tartozásainak(+) és hiteleinek(-) összege. A monetáris bázis adatait korrigáljuk, hogy el tudjuk választani a seignorage-bevételt hozó pénzteremtést az adósságnövekménytől: csak a monetáris bázis nem kamatozó része szerepel a (9) oszlopban. Magyarországon ugyanis sajátságos a kötelező tartalékok kezelése. A devizabetétek utáni kötelező tartalékokra az MNB lényegében belföldi piaci kamatot fizet, ami azt indokolja, hogy az adósság közé soroljuk. A forintbetétek után



1. táblázat

**A költségvetés konszolidált mérlege 1992-ben**  
(milliárd forint)

Megnevezés	Elsődleges deficit	Forintkamat	Devizakamat	Összes „hivatalos” deficit	El nem könyvelt deficit
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Számviteli módszer	$X$	$iB$	$Ei^*B_s$		$\dot{E}B_s$
Operacionális deficit módszere	$x$	$(i - \pi)b$	$e(i^* - \pi^*)b_s$	$(1) + (2) + (3)$	
„Hivatalos” számviteli Operacionális deficit módszere 1992. évi áron	60 60	24 44	113 50	197 154	110 0

Megnevezés	Statistikai eltérés	Forint-adósság-változás	Deviza-adósság-változás	Nem kamatozó bázispénz változása	Összes deficit
	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Számviteli módszer	$10) - (4) -$	$\dot{B}$	$E\dot{B}_s + \dot{E}B_s$	$\dot{M}$	$(7) + (8) +$
Operacionális deficit módszere	$-(5)$	$\dot{b}$	$e\dot{b}_s$	$\dot{m} + \pi m$	$+(9)$
„Hivatalos” számviteli Operacionális deficit módszere 1992. évi áron	47 47	350 370	- 76 - 249	80 80	354 201
		(90)	(1255)	(442)	

*Megjegyzés:* Zárójelben a növekményekhez tartozó változók 1992. év végi állománya szerepel.

*Forrás:* MNB [1992], *Borbély-Neményi* [1993] és saját becslések.

1992-ben a bankok körülbelül a piaci kamatok felét kapták. Ezt a félig kamatozó jelleget úgy vettem figyelembe, hogy a kötelező forintbetétek egyik részét bázispénznek [(9) oszlop], és valamivel több, mint felét (110 milliárdot) adósságnak [(7) oszlop] tekintettem. Így lett a *Borbély-Neményi* [1993] tanulmány -18,3 milliárdos 1992-es forintadósság állomány adatából 90 milliárd. Idén már nem kamatozik ez a betét, a jövőben tehát teljes egészében átkerülhet a monetáris bázisba.

A változatlan áras számbavétel megnövelte a belföldi finanszírozás értékét, 350 milliárról 370 milliárd forintra. Ennek az az oka, hogy az infláció nem egyformán torzítja a követelések és a tartozások változásának számait. A  $\dot{B} = \dot{b} + \pi b$  összefüggés alapján az állomány értékének növekményében az inflációs torzítás ( $\pi b$ ) pozitív, ha az állomány tartozás ( $b > 0$ ), és negatív, ha az állomány követelés ( $b < 0$ ). 1992 elején a kormány még nettó hitelező volt a belfölddel szemben. Ennek a hitelnek a növekményét az infláció csökkentette. Az inflációs torzítás a belföldi adósság végösszege szempontjából nem nagy jelentőségű, de annál fontosabb a deficit fedezetének megoszlása szempontjából. Az üzleti világ nettó követelésállománya ugyanis negatív, a lakosságé pozitív. A folyó áras számítás ezért alulértékeli az üzleti szféra hozzájárulását a deficit finanszírozásához, és felülértékeli a lakosság hozzájárulását. Az inflációs tényező kiszűrése tehát egész más képet ad a hiány fedezetének forrásairól. Az 1.

*táblázat* nem különbözteti meg a magánszféra és az üzleti szféra pénzeszközeit, így e torzítás mértéke nem derül ki belőle. Egyéb információ alapján<sup>5</sup> azonban tudjuk, hogy a lakosság kamatozó – tehát a seigniorage-t adó pénzmennyiségen felüli – nettó hitelező pozíciója 80 körüli értékről mintegy 430 milliárdra, az üzleti szféra nettó adósi pozíciója – a nem kamatozó pénzmennyiséget szintén kiemelve az egyenlegből – körülbelül 440 milliárdról 340 milliárd forintra változott 1992 folyamán. Ezen eszközök kamatainak inflációs komponense 1992-ben mintegy 50, illetve 70 milliárd forintra tehető. Az infláció tehát a lakosság hozzájárulását a deficit finanszírozásához mintegy 50 milliárddal nagyobbban, az üzleti szféra hozzájárulását mintegy 70 milliárddal kisebbnek mutatja a reálértéken számítottnál. E két hatás egyenlege szerepel a (2) és (7) oszlop korrekciójában.

(2) Ez az oszlop a (7) állomány kamatfizetések egyenlege. Ezek az adatok erősen torzítanak, mert implicit módon más kifizetéseket is tartalmaznak. A torzítás a konszolidált deficit végösszegét nem érinti, csak az összetételét. A kormány által nyújtott hitelek kamata sokszor szubvenciót tartalmaz. Bizonyos konstrukciók esetében a refinanszírozási hitelnyújtási rendszeren keresztül az MNB is hitelszubvenciót nyújt. E – privatizálással összefüggő – szubvenciók helyességéhez nem fér kétség, de a szubvenció nyújtása fiskális feladat, így pénzügyi fedezetének a kormány költségvetési mérlegében kellene megjelennie, az elsődleges deficitjét kellene növelnie. Ehelyett a jelenlegi rendszerben a nettó kamatkidadásokat növeli, tehát végső soron az MNB „gazdálkodik ki”, az MNB-ben mutatkozó nyereséget csökkenti anélkül, hogy kiderülne, mennyi is tűnt el elveszett (szubvencióként kifizetett) kamatokban. Így lehetséges az, hogy annak ellenére, hogy az év folyamán a konszolidált költségvetés átlagosan nettó hitelnyújtó volt, a (2) oszlopban a kamatfizetések egyenlege a deficit szempontjából mégis pozitív.

Nehéz lenne pontosan kibogozni, hogy a torzításban mennyi az implicit szubvenció szerepe. A hitelek között ugyanis nagy súlya van a „forintosított” devizahiteleknek. Itt egyedileg kellene eldönteni, hogy az alacsonyabb kamatláb csak az ügyfél hitelképességének, alacsony kockázati kategóriába sorolásának az eredménye, vagy szubvenciót is tartalmaz-e. Mégis végeztem egy nagyon durva kalkulációt. Tekintettel arra, hogy a (7) adósságállomány 1992-ben *évi átlagban* mintegy –85 milliárd volt  $[(90 + (90 - 350))/2]$ , ennek kamategyenlege –25 milliárd körül lett volna. Ehelyett ténylegesen 24 milliárd *kiadás* merült fel, tehát a szubvenciótartalom 49 milliárd. Az összeg igen nagyban tűnik, lehet az is, hogy valahol hiba van a számokban, de e tekintetben egyelőre semmilyen információ sincs. A 25 milliárdos nettó kamatbevételeből mintegy 20 milliárd adódhat az inflációs komponensből. Reálkamatokkal így a (2) oszlop értéke mintegy  $-5 + 49 = 44$  milliárd. A becslés nagyon elnagyolt, de – mint már említettem – e tanulmány célja nem az adatok dokumentálása, hanem módszerek bemutatása és jelentőségük érzékeltetése.

Bankkörüőkben szeretnek még egy torzításról beszélni. E szerint 1992-ben az állami értékpapírok kibocsátása nem mindig szabad piaci körülmények között folyt. A Pénzügyminisztérium „kikalkulálta” a kamatokat, és „rávette” volna a bankokat, hogy vásárolják meg a kötvényeket vagy a kincstárjegyeket. E módszer valóban kísértetiesen emlékeztetne a néhány évvel ezelőtti „kézi vezérlés” fénykorára. Az akció tulajdonképpen a banki pénzügyi közvetítői tevékenység burkolt adóztatását jelentené. Bármennyire is figyelemre méltó lenne a hír, sem közvetlen, sem olyan közvetett bizonyíték, mint a fizetett kamatlábak nagysága, nem szólnak amellett, hogy igaz lenne. Az ezzel kapcsolatos banki „legendákról” később még szó lesz.

(8) A devizaadósság forintáron – tehát a leértékelődést is figyelembe véve – 76 milliárddal csökkent. Ez a szám azonban a külföldi inflációt és a deviza forintárának növekedését is tartalmazza. Ezeket az évközi átlagos állomány  $[1255 + (1255 + 76)]/2$

<sup>5</sup> A Magyar Nemzeti Bank havi jelentése, 1992. december.

mintegy 13–14 százaléka becslülve, a reálállomány változása  $-173-76 = -249$  milliárdnak adódik.

(3) A devizában felmerülő adósság után fizetett kamatok 113 milliárd forintos összege a nettó adósságállomány mintegy 9 százaléka, megfelelően a nemzetközi kamatok szintjének. A kormány ennél kevesebbet utal át az MNB-nek, hiszen a belföldi érték mintegy felére fizet 8,8 százalékos kamatot. Sokszor vitatott, hogy ez az alacsonyabb kamatláb nem takar-e implicit adót, amivel a kormány a bankrendszeret adóztatja.

Az implicit adózással kapcsolatban emlékeznünk kell arra a már említett tényre, hogy a kormány és az MNB ugyanannak az államnak két zsebe. Az MNB-ből a kormányhoz irányuló pénzáttalalás önmagában még nem a bankrendszeret adóztatja, csak az egyik zsebből a másikba utalja a pénzt. Az MNB kamatnyeresége csak akkor jelent adót, ha az a gazdaság többi részével kapcsolatos műveletekben mutatkozik. A két zseb közötti árák elszámolóárak, melyeknek szerepe a tájékoztatás. A magasabb kamat megváltoztatná a kormány költségvetésének szerkezetét, de változatlanul hagyná az egyenleget. Nőnének a kamatkiadások, de ugyanennyivel csökkenne az elsődleges deficit. A kamatkiadások ugyanis az MNB nyereségét növelnék, ami teljes egészében visszavándorolna a kormány költségvetésébe.

A kamatláb nagyságának tehát még csak statisztikai kozmetikázó szerepe sincsen, így nem sok érv lehet arra, hogy vajon miért nem alkalmazunk hazai piaci kamatlábakat, hacsak nem az, hogy az elszámolóáraknak mélyen gyökerező hagyománya és megrögzött gyakorlata van hazánkban. Szerencsére itt már nyitott kapukat döngetek, legalábbis az új hitelekre vonatkozóan.

(5) A devizaadósság folyóforintban számított tőkeérték-változásának figyelmen kívül hagyása mintegy 110 milliárdos különbséget okoz a kétféle számítás között. Ez az ún. 0-kamatozású állomány változása az MNB könyvelésében.

(6) További 47 milliárdos eltérés van a hivatalos egyenlegadatok és a tőkeállományok változása között. Nem sikerült megállapítanom, hogy ez miből származik, de feltehetően az elsődleges deficitet terheli.<sup>6</sup> Ezt a statisztikai eltérést pontosan „átvezettem” az operacionális deficitre is, a becsült számokat – inflációs komponenseket – szándékosan úgy választva meg, hogy a két oldal egyformán változzon.

A pénzteremtésből származó bevétel jelentősége az operacionális deficit tételeinek összehasonlításából lesz nyilvánvaló. A belföldi források növekménye változatlan áron csak 121 (370-249) milliárd forinttal haladja meg a külföldi kiesés mértékét. (A táblázatból nem derül ki, hogy a belföldi hitelállomány növekményének egy része közvetve külföldről származik: amíg az MNB adóssága csökkent, addig a vállalatok külföldi hitelfelvétele nőtt.) A hiányzó 80 milliárdot a pénzteremtés fedezi. Ebből mintegy 70 milliárd a készpénzállomány növekedése (a táblázatban nincs elkülönítve), ami lényegében teljes egészében a lakosságot terheli, a fennmaradó összeg a pénzbetétek tartalékállományának növekedése, mely kétharmad részben szintén a lakosságtól származik.

Mint látjuk, a reálértéken számított kalkuláció feltárja, hogy az inflációs adó milyen fontos forrása a jelenlegi magyarországi államháztartásnak. A deficit 201 milliárdos reálértékéből 80-at ez finanszíroz. Érdemes kissé részletesebben megnéznünk a *seigniorage*-bevételek meghatározóit és várható alakulásukat.

<sup>6</sup> Meg kell jegyezni, hogy az egyszerűség kedvéért hivatalosnak nevezett adatokon semmiféle hivatalos pecsét nincsen, tulajdonképpen ideiglenes, nem egyeztetett becslések. *Neményi Judit* szóbeli tájékoztatása szerint a PM-ben dolgoznak egy konzisztens statisztika megteremtésén.

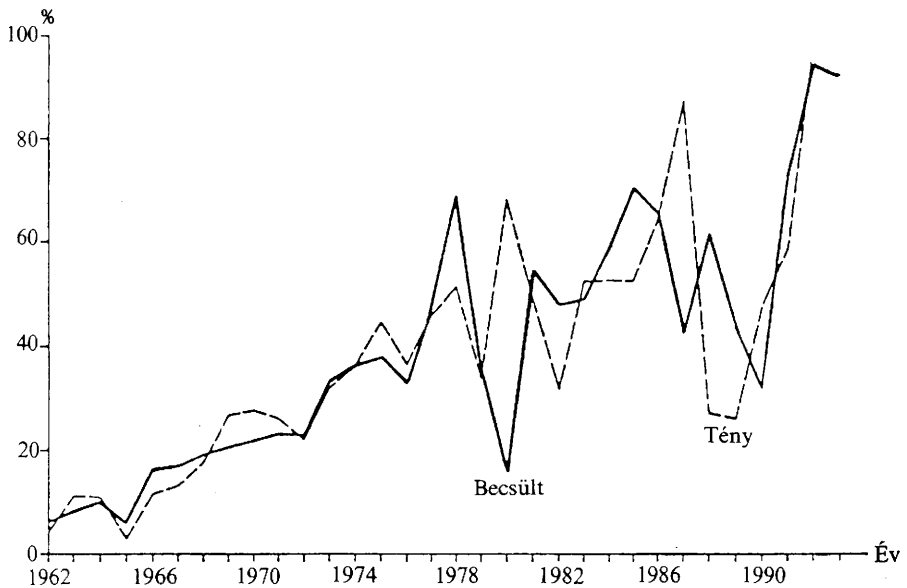
### A pénzteremtés haszna a lakosságtól

A tervgazdasági idők egyszintű bankrendszerében természetesen nem beszélhetünk kötelező tartalékokról és ezért azok változásából adódó bevételekről sem. A seigniorage-idősorokat ennek ellenére kiegészítettem 1961-ig visszamenőleg olyan adatokkal, melyek azt mutatják, hogy mennyi lett volna a seigniorage, ha a rendszer úgy működött volna, mint ma. Ezeket a hipotetikus adatokat 15 százalékos tartalékráta feltételezésével végeztem. A számolás ilyen vagy olyan módjának egyébként nincs nagy jelentősége, mert ez a számított tartalék nem több, mint a lakossági készpénzállomány 10-20 százaléka, tehát a seigniorage számított értékét alig befolyásolja. Célom egyébként sem valamiféle statisztikai rekonstrukció, hanem annak bemutatása, hogy a pénzállomány változása milyen jelentőségű lehet a költségvetés szempontjából.

A 4. ábra mutatja ezt a kiegészített seigniorage-bevétel adatait tartalmazó idősort 1992. évi árakon, és annak becslését az (1) és a (2) egyenletek által meghatározott összefüggések alapján. 1993 és 1994-re az egyenletek által előrebecsült értékek szerepelnek, feltételezve, hogy a reálkamatláb az 1992. évi marad, és az infláció 21, 17, majd 1995-re 12 százalékra csökken, a reáljövedelem pedig az 1992-es szinten marad.

A pénzteremtés bevétele a lakosságtól

4. ábra



Forrás: Statisztikai évkönyvek, MNB Havi közlemények.

A seigniorage-bevétel az  $\dot{M}/P = \dot{m} + \pi m$  összefüggés alapján két összetevőre bontható: a reálpénzkereslet növekményére és a reálpénzkeresletet terhelő inflációs adóra. Az idősorban feltűnő a nyolcvanas évek végének alacsony szintje. Ez volt az az időszak, amikor a reálpénzkereslet csökkent, mert a reáljövedelmek már nem nőttek jelentősen, és az inflációs várakozások már beindultak, tehát  $\dot{m}$  alacsony, sőt negatív volt, ugyanakkor az infláció maga még nem lódult meg, tehát  $\pi m$  ezt nem ellensúlyozta. A 4. ábra az előrebecsült értéket is tartalmazza 1993-ra. Mint látjuk, a seigniorage-bevételek megtorpannak.

Felmerülhet a kérdés: ha csökken ez a bevételi forrás, mi pótolja 1993-ban?

Vajon befolyásolható-e a megtakarítás kamatpolitikával, és ha igen, akkor milyen hatása van ennek a pénzmennyiségre? Ilyen kérdéseket elemez a következő fejezet, még mindig az előbbi egyszerű modell alapján. Megint hangsúlyozom, hogy a modell célja nem a gazdaságpolitika számszerű előkészítése, hanem módszerek, összefüggések bemutatása, inkább csak az, hogy az olvasó figyelmét felhívja arra, hogy ezek a kérdések számszerűen tanulmányozhatók. Az alkalmazáshoz a részletek alaposabb kidolgozására, az adatbázis finomítására, a megfigyelések gyakoriságának a növelésére volna szükség.

A költségvetés „kiszorító” hatásának teljes elemzéséhez nemcsak a hitelek kínálatát (a megtakarításokat), de azok keresletét, elsősorban a beruházásokat is elemeznünk kellene. Ennek számszerű vizsgálatára e tanulmány még ilyen elnagyolt formában sem vállalkozik.

### Kamatláb, megtakarítás és pénzpolitika

#### *IS-LM-modell a fogyasztói piacon*

Az (1) és a (2) egyenletek rendszere tulajdonképpen egy lakossági *IS-LM*-függvényrendszer. Az (1) egyenlet implicit formában a pénzüpiaci egyensúly feltételét adja meg, ha adottnak tekintjük a készpénz mennyiségét. Ezt nevezzük *LM* görbének. A becült paraméterek szerint, ha a *pénzmennyiség* és az árak nem változnak, akkor rövid távon a kamatláb egy százalékpontos emelkedése esetén  $0,016/2$ -vel kellene nőnie a jövedelem logaritmusának ahhoz, hogy az összeegyeztethető legyen a lakosság készpénztartási magatartásával. Ez abszolút számokra átszámítva 1992-ben mintegy  $270 \cdot 0,08 = 2$  milliárdos növekedést jelent.

Az (1) egyenlet egyben a megtakarítások készpénzkomponensének változását is megadja a kamatláb függvényében: ha ugyanis a *jövedelem* és az árak változatlanok, akkor ugyanezzel a 2 milliárddal *csökkennek a pénzmegtakarítások* a kamatláb egy százalékpontos növekedése esetén. A megtakarítások egy másik komponensének, a pénzügyi forintoszközöknek a függését a kamatlábtól a (2) egyenlet adja meg. E szerint a kamatláb egy százalékpontos növekedése változatlan jövedelem és árak esetén 1,5 százalékkal, vagy abszolút számmal 1992-ben mintegy  $490 \cdot 0,015$ , azaz mintegy 7-8 milliárddal *növeli a kamatozó forintmegtakarításokat*.

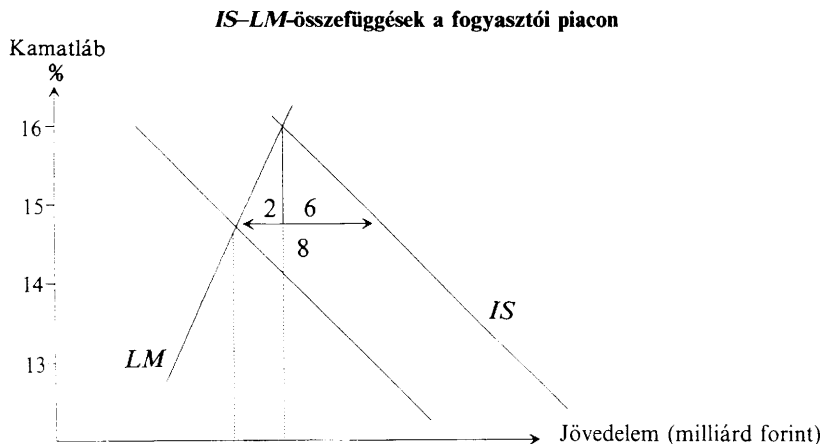
A két hatás egyenlegeként kiszámítható a lakossági *IS*-görbe meredeksége: egy százalékpontos kamatlábnövekedés mintegy 5-6 milliárddal növeli a pénzügyi forintmegtakarításokat. Ez a számítás bizonyos pontatlanságot kétségtelenül tartalmaz. Feltételezi, hogy a belföldi kamatláb a megtakarítás többi elemét nem érinti. A nem vizsgált értékörzők a reáleszközök és a devizák. Az előbbi elhanyagolása valószínűleg nem okoz nagy hibát. A lakosság beruházási tevékenysége főleg lakásberuházásra irányul. Ezt a hitelkamatlábak nyilván befolyásolják, de a betéti kamatlábak hatása valószínűleg joggal elhanyagolható. Valószínűleg nagy hatással van a betéti kamatláb a lakosság olyan költekezésére, ami a lakosság szempontjából ugyan beruházás, de a statisztika szempontjából fogyasztás. A nyolcvanas évek végének bevásárlási boomját a frizsiderek és a gépkocsik forgalma adta elsősorban. Ez azonban bármennyire is beruházás a háztartás szempontjából, nem növeli azt a mennyiséget, amit mi megtakarításnak nevezünk. Kevésbé nyugtathatjuk meg magunkat azzal, hogy a devizabetétek függetlenek lennének a betéti forintkamatlábaktól. Elméletileg az sincs kizárva, hogy a kamatláb a pénzügyi megtakarítások összességét nem is befolyásolja, csak a lakosság portfóliójában hoz létre átcsoportosítást a devizák és a forint között. Nem vállalkoztam arra, hogy a kamatlábnak ezt a kereszthatását elemezzem. A vizsgált időszakban ugyanis a devizabetétek alakulását sok, nem számszerűsíthető tényező befolyásolta (mint a devizatartás liberalizálása), s ezek nem tennék lehetővé a kamathatás kiszűrését. A lakosság kamatarbitrálnálási tevékenységét mindenesetre még

ma is korlátozza az, hogy a valuták csak egyik irányban átválthatók. Ez a tény pedig amellet szól, hogy a forintbetétek kamatlába nem lehet olyan nagy hatással a devizabetétekre. Ehhez a valuták feketepiacának túl jól kellett volna működnie.

A lakossági megtakarítások kamatérzékenysége Magyarországon figyelmet érdemel, mert ez a hatás a fejlett piacgazdaságokban alig kimutatható. Hazai adatokkal azonban már *Ábel-Bonin-Székely* [1992] 1986-ig tartó idősorokon is kimutatta, hogy a kamatláb szignifikánsan hat a megtakarításokra, sőt a becslült elaszticitások is hasonlóak voltak az itt számíthatóhoz.

Az olvasó remélem nem téveszti össze a közölt *IS-LM*-görbét a gazdaság egészének hasonló függvényeivel. Nyilvánvaló, hogy egy ilyen függvényrendszer bonyolultabb lenne: az *IS*-görbe laposabb lenne, mert a beruházási javak iránti kereslet kamatfüggőségének is szerepelnie kellene benne, a betéti kamatláb egyedüli szerepeltetése pedig értelmetlen lenne, hiszen tudjuk, hogy ez nálunk nagymértékben különálló életet élt a kölcsönkamatoktól.

5. ábra



Az egyenletek, minden pontatlanságuk és egyszerűségük ellenére, valószínűleg elég informatív tartalommal rendelkeznek ahhoz, hogy elgondolkodjunk néhány tanulságon a fiskális politika szempontjából. Vessük össze azt a 8 milliárdot, amit a lakosság a kamatláb egy százalékponttal való emelése esetén megtakarít azzal a 15 milliárdos adóbevétellel, amit a kormány a betétek 3-4 százalékpontos forrásadóztatása révén beszed! Hány milliárdos többletdeficit lenne „kiszorító” kamatemelés nélkül finanszírozható a forrásadó eltörlése révén? Az egyenletek szerint 25-30 milliárd. A nominális kamatok adóztatása amúgy is a legképtelenebb adófajta, ami csak megszülethetett. Ellentétben áll az adó semlegességének elvével, hiszen – mint e tanulmány során már szó volt róla – a nominális kamat inflációs hányada nem jövedelem, csak térítés az infláció miatti vagyonvesztéséért. A jövedelmek egységes adóztatásának elvével tehát nem egyeztethető össze. Lehet egy adó szelektív is, ha ez valamilyen szociális vagy gazdaságpolitikai célt követ. Itt azonban a szelektió a pénzügyi közvetítő rendszert, éppen azt a területet sújtja, amely az átmenet során kulcsfontosságú szerepet játszik, és amely amúgy is gyengélkedik, támogatásra (hitelkonszolidáció) szorul, nem kis mértékben éppen a forrásadó miatt. Még meghökkenőbb a kép, ha *Koltai* [1993] számításait is figyelembe vesszük, miszerint a Magyar Nemzeti Bank különféle burkolt és kevésbé burkolt adók formájában (tartalékráta kamatmentessége, átutalási díjak stb.) további mintegy 7 százalékos teherrel sújtja a

pénzügyi közvetítést! Ez az adó további mintegy 50-60 milliárddal csökkenti a megtakarításokat!

A forrásadót valószínűleg az a tulajdonsága teszi rokonszenvesse a pénzügyi hatóságok előtt, hogy könnyen behajtható. Az MNB burkolt adóinak előnye, hogy meg sem jelennek a költségvetésben, így elköltésük is az MNB belső ügye lehet. A kormány természetesen látja ezen adók hátrányait: lassítják a vállalkozások fejlődését, a privatizációt, akadályozzák a beruházásokat, ezért privatizálási-beruházási támogatásokat nyújt kamatszubbencióként és egyéb formában. Ezek egy része nem szerepel ugyan a költségvetésben, mert az MNB állja a ceppet, de ezzel csak önmagukat csapjuk be: a kamatszubbenciók a jegybank és a kormány közötti zavaros könyvelési rendszer miatt nem mutatkoznak ugyan meg nyíltan, de azért éppen úgy ki kell őket fizetni, mintha szerepelnének a költségvetésben. A vállalkozókat nem sikerül megtevesztetni, hiszen mindenki előtt világos, hogy amit a kormány egyik kezével kifizet, azt a másik kezével ugyanazoktól be is szedi, nevétségessé téve azokat a jelszavakat, melyek e tárgyban a tömegkommunikáció csatornáin elhangzanak.<sup>7</sup>

### *Hitelkihelyezési korlát, „szabad” tartalék*

Sokszor elhangzik mostanában – főleg bankkörökben – az a gondolat, hogy a lehetséges hitelkihelyezések mennyisége, tehát a hitelkereslet a jelenlegi kockázatos gazdasági környezetben független a kamatlábtól, és kisebb, mint a hitelkínálat. E lazán megfogalmazott állítást nehéz pontosan megfogalmazni, mert mindenféle pontosítás végül ellentmondáshoz vezet.

Próbáljuk meg mégis továbbvezetni a gondolat láncát egy-két szemmel. A legelterjedtebb érvelés talán a következő: a bankok magas kamatláb mellett hiteleznek ugyan, de a nemfizetés nagy kockázata miatt e kölcsönök várható hozama alacsony. Olyan cég kevés van, amelyik a magas kamatlábak mellett kölcsönfelvétellel vállalkozna, az alacsonyabb kamat pedig már ráfizetéses volna a bank számára. Így azután a bankok nyakán maradnak a betétek, szabad tartalékok képződnek. Ebből a gondolatláncból kimarad, hogy a betéti kamatlábaknak nincs hatósági alsó korlátjuk, tehát tudnak alkalmazkodni: addig csökkennek, amíg a bank minden forrását ki nem helyezi. Így is történik: a bankok forrásaikat kihelyezik, olyan befektetésekbe, amelyeknek várható hozama nagyobb, mint a betéti kamatláb. Az olcsóbb hitelekért mindig nagyobb a kereslet, sőt a kamatláb csökkentésével elsősorban nem a kockázatos vállalkozások kereslete nő, hanem a biztonságosaké. Bár a bankok kamatrése a költségek miatt nagy, a betéti kamatok csökkentésével mindig helyreállhat a piac egyensúlya. Eddig nem volt jele annak, hogy a betéti kamatoknak hatósági alsó korlátot szabtak volna. Sok a teendő a hitelezési lehetőségek szélesítése érdekében (mint például a jelzálog-hitelezés jogi feltételeinek a megteremtése), de a semmilyen áron el nem helyezhető hitelek lételének nincs sem közgazdasági magyarázata, sem meggyőző empirikus igazolása.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Az elmélet érvei amellet szólnak, hogy a tőkepiacok fejletlenségének átmeneti időszakában a kamatokat szubvencionálni kell, nem pedig adóztatni. (Lásd *McKinnon* [1991], *Cho* [1986])

<sup>8</sup> Keynes idejében felmerült, hogy a reálkamatoknak alsó korlátjuk volna. A nominális kamatlábak ugyanis nem lehetnek negatívak, ez pedig alsó korlátot szab a reálkamatoknak. Ha pedig ilyen alsó korlát létezik, akkor tényelegeten előállhat a szabad tartalékok esete, amikor a bank a kockázattal diszkontált 0 várható hozammal sem tudja kihelyezni a forrásait. Ez volt a szakirodalomban nevezetes likviditási csapda esete. Mindig kétséges volt, hogy valaha is létezett-e ilyen likviditási csapda, az pedig bizonyos, hogy ma ilyen nem létezhet. Míg ugyanis a keynesi deflációs időkben a 0 nominális kamatláb még pozitív reálkamatlábat jelentett, tehát a reálkamatláb nem lehetett negatív, addig a mai 10-30 százalékos infláció mellett semmi akadályja sincs, hogy a reálkamatlábak – a betéti kamatláb mindenképpen, de akár a kölcsönkamatláb is – 0 alá süllyedjenek, létrehozva a források és kihelyezések egyensúlyát. (Folyt. a 114. o.-on)

A hazai banki szóhasználatban elterjedt, hogy szabad tartaléknak nevezzenek minden MNB-ben elhelyezett kereskedelmi banki betétet, függetlenül attól, hogy az kamatozik-e, vagy sem. Ez a – nemzetközitől eltérő – sajátos szóhasználat véleményem szerint azért zavaró, mert összemossa két, lényegesen különböző eszközt: az olyant, amelynek a tartása a bank számára veszteséget okoz, és az olyant, amely nyereséges, tehát pozitív kamatrést hoz. Az előbbi esetén jogosan „szabad” tartalékokról beszélhetünk, hiszen ezek az eszközök befektetésre, kihelyezésre várnak. Az utóbbi azonban egyszerűen része a bank portfóliójának, a kereskedelmi bank szempontjából éppen olyan kihelyezés, mint bármilyen más, bankrendszeren kívülre kihelyezett eszköz.

A tényleges szabad (vagy más szóval többlet)tartalékok a kereskedelmi bankok MNB-folyószámláján lévő kötelező betéten felüli összegek. Ezek mértéke nem haladja meg a kötelező tartalékok 5-10 százalékát. Ennyi többlettartalék egyszerűen súrlódásos többletnek tekinthető, ami abból fakad, hogy a bankok kevesen vannak, bizonytalan környezetben működnek, nem tudják pontosan „belőni” a kötelező tartalékokat. Az ötvenes években az Egyesült Államokban is hasonló többlettartalékok léteztek, és csak a bankközi kölcsönpiac intézményének fejlődésével, a sok bank működéséből fakadó előny kihasználásával csökkent le ez a szám a jelenlegi 0,5 százalékra.

A „szabadnak” nevezett tartalékok másik részét a bankok devizabetétei alkotják. A „szabad tartalék” elnevezést kedvelők talán arra gondolnak, hogy ezek a betétek kedvezőtlenebb befektetések a bankok számára, mint a bankrendszeren kívülre kihelyezett kölcsönök? Ez azt jelentené, hogy a forintkölcsönök piacán nem működik a verseny, hiszen a versenynek le kellene szorítania e hozamokat az alternatív befektetések hozamára. Nincs okunk feltételezni, hogy valamiféle kartell működne a hazai bankok között. A kihelyezésekért folyó verseny kiegyenlíti a befektetések kockázati felárral diszkontált hozamait.

Az adná a devizabetétek „tartalék”jellegét, hogy ezek likvid eszközök? A likvid eszközök érzékenyen reagálnak a kamatlábra vagy a várt hozam egyéb tényezőire (árfolyamalakulásra). Kétségtelen, hogy ha egy bank (a kockázattal diszkontálva) nagyobb hozamú befektetést talál, mint amit a likvid eszközre kap, azonnal átcsoportosíthatja és át is csoportosítja portfólióját. Ez a tulajdonsága azonban minden likvid eszköznek megvan, nemcsak a központi bankban tartott eszközöknek, tehát ezen az alapon nem indokolt ezeket tartalékoknak nevezni.

Végző soron természetesen nincs jelentősége, hogy egy fogalmat milyen szóval jelölünk, ha a szót a szerint használjuk, amit takar. Éppen ez a probléma a bankárok szóhasználatával: a „szabad” tartalékok létével azt az elméletet látják megindokolva, hogy a nyereséget hozó betétkihelyezések a kereslet korlátaiba ütköznek. Ez a gondolatmenet azonban csak akkor lenne helyes, ha a szabad tartalék fogalmát a szó eredeti értelmében használnánk: ilyen értelemben azonban, mint megállapítottuk, nincsenek szabad tartalékok (csak annyi, amennyit a piac súrlódásai indokolnak). Bizonyos eszközök likviditása valóban fontos tulajdonság a gazdaságpolitika kockázata szempontjából, de e ténynek nincsen köze a betétkihelyezések korlátaival. A kihelyezési korlátok létezése nem egyéb olyan legendánál, amely a napi hitelkihelyezési üzleti gondokkal küzdő bankárok vigaszára született.

A legendához további legendák kapcsolódtak, melyek – hűen a legendák műfajához – ha nem is személyhez, de mindig valamilyen intézményhez kötődtek. Így született a történet a jóságos kormányról, aki azért, hogy igénybe veszi a szabad tartalékokat, jövedelemhez juttatja a bankokat, lehetővé téve a kamatrés csökkenté-

---

A szakirodalom ismeri azt a lehetőséget, hogy a hitelpiacon a *hitelfelvevő* korlátba ütközik, tehát amikor a bankok adagolják a hiteket (Stiglitz–Weiss [1981], Stiglitz–Dwight [1990]). Ellenkező irányú adagolás létezésére azonban ma semmilyen közgazdasági indoklás nem adható.



sét. Vagy a gonosz kormányról, amely kihasználja a bankok kétségbeejtő helyzetét, és olcsón szerez tőlük hitelt – mint ahogy az MNB elnökhelyettese nyilatkozta az International Herald Tribune-nek,<sup>9</sup> elfelejtve, hogy a piacon nem visszaélés az, ha valaki olcsón vásárol olyant, amit az eladó jobb áron nem tud eladni.

### *A magyar tőkepiac félig nyitottsága*

A devizabetéteknek van kitüntetett szerepük a magyar bankrendszerben, ha nem is az, hogy a bankok hitelkihelyezési korlátait mutassák. Érdeemes erre egy kis kitérőt tenni, mert kiderül, hogy a kereskedelmi bankoknak a „szabad tartalékai” bizonyos értelemben valóban szabadok: átválthatók forinttá, ami okozhat bonyodalmakat.

Azáltal, hogy a magyar állampolgárok devizabetéteket tarthatnak, a magyar tőkepiac bizonyos értelemben nemzetközileg nyitott lett, úgy is mondhatnánk, hogy a magyar tőkepiac így „félig” nyitott. Bár a kereskedelmi bankok magyar állampolgárok devizáját tartják az MNB-ben, a pénzpolitikára való hatása szempontjából az állampolgárságnak nincs szerepe: a lényeg az, hogy mintegy 1,8 milliárd dollárnyi tőke van az MNB forrásai között, amelynek sorsáról közvetlenül nem a folyó mérleg tételeit meghatározó megfontolások döntenek, hanem a várható hozamokat összehasonlító befektetői magatartás. 1,8 milliárd dollár erejéig tehát a tőkepiac nyitott. Mivel a devizabetétek és a forintbetétek mint befektetések szoros helyettesei egymásnak, ennek a tőkének a mennyisége potenciálisan nagymértékben és ugyanakkor gyorsan ingadozhat, kiváltva a forgalomban lévő forintmennyiség hasonló ingadozását. A tőkemozgás egyik irányban legális: akár az állampolgárok, akár a kereskedelmi bankok kezdeményezésére, 1,8 milliárd dollár bármikor átváltható forintra. Ilyen értelemben félig nyitott a tőkepiac. Természetesen a másik irányban sem teljesen zárt, hiszen az átváltás nem legális irányban is megtörténhet, de a törvényi akadályok mindenképpen korlátozzák a forint–valuta konverzió mértékét.

A nyitott, tökéletes tőkepiac viselkedésének tankönyvi modellje érzékeltetheti azt, hogy ez a félig nyitottság milyen következményekkel jár a hazai pénzpolitika mozgásterére. Tudjuk, hogy fix árfolyamok és nyitott, *tökéletes tőkepiac* esetén a monetáris politika hatástalan.<sup>10</sup> Ez azt jelenti, hogy a belföldi (forint) pénzmennyiséget a nemzetközi kamatlábszint határozza meg, nem a központi bank politikája. Ennek következtében például a költségvetési deficit által megnövelt kereslethez a pénzmennyiség „engedékenyen” alkalmazkodik: nincs kiszorítás, mert a kamatláb nem emelkedhet a külföldi fölé; a beáramló tőke mindig biztosítja a megfelelő forintkinálatot. A központi bank ezt nem tudja kötvényeladással ellensúlyozni, „sterilizálni”: minden újabb kötvényeladás tovább növelné a belföldi kamatlábat, amit viszont a nemzetközi kamatarbitrázs nem enged meg. Tegyük fel például, hogy a deficit finanszírozására bejövő (forintra váltott) pénzmennyiséget a központi bank az inflációtól való félelmében be akarja vonni. Hiába ad el e célból forintköveteléseket, a kamatarbitrázs folytán végső soron csak oda jut, hogy forintaktívái (kötvényei) átváltódnak devizatartalékokká. Ha a valuta–forint konvertálást végrehajtók mind magyar állampolgárok (Magyarországon legálisan csak nekik van módjuk ilyen portfólióátcsoportosításra), akkor a deficit növekedésének hatására végeredményben az ország összes devizatartaléka nem változik ugyan, de a forgalomban lévő forint mennyisége nő.

A valóság e tankönyvi modelltől annyiban tér el, hogy a tőkepiac nem tökéletes, az emberek a kockázat csökkentésére diverzifikálják betéteiket, és így megtűrjük, hogy egyes betétek hozama különböző legyen. Kétségtelen azonban, hogy a tőkepiac nyitottsága vagy akár félig nyitottsága korlátozza a Nemzeti Bank lehetőségét arra,

<sup>9</sup> Megjelent a Budapest Week [1993]-ban.

<sup>10</sup> Lásd például *Simon* [1992] tankönyv jellegű ismertetőjét.

hogy önálló kamat-, illetve monetáris politikát folytasson. Nem engedheti meg, hogy nagyobb mértékű valuta–forint konverzió valósuljon meg, mert az vagy inflációs veszélyekkel jár, vagy a forint felértékelését teszi szükségessé. A költségvetési deficit makroökonómiai szempontból kívánatos vagy elviselhető mértéke tehát attól függ, hogy *a*) milyen mértékű élénkítést visel el a gazdaság az infláció veszélye nélkül (mert a félig nyitottság miatt az élénkítő hatás nagyon kevésbé ellensúlyozható monetáris restrikciónal), *b*) a forint milyen felértékelődését viseli el a gazdaság annak hosszú távon negatív következményei nélkül (mert a felértékelés hosszú távon rontja a kereskedelmi mérleget).

Mint látjuk, a kamatláb már most, félig nyitott, félig konvertibilis valutájú gazdaságunkban is egyszerező kulcsszerepet játszik mind az összkereslet, mind a valutaárfolyam és a fizetési mérleg szempontjából.

Hogyan veszi figyelembe a gazdaságpolitika a mozgásterének a félig nyitottságból adódó korlátait? Úgy tűnik, hogy jelenleg a fő szempont az, hogy a lakosság ne vigye külföldre devizabetéteit. Ezért vigyáz arra, hogy a hazai devizakamatok nemzetközileg versenyképesek legyenek: a betéteket nem terheli forrásadó, és a tartalékokra az MNB piaci kamatot fizet. Pedig ez a fajta konverzió legfeljebb kereskedelmi banki bevételektől fosztaná meg a bankrendszert, a forint helyzetét közvetlenül nem befolyásolja, hiszen nem változtatja meg a forint keresletét vagy kínálatát. A devizabetétek forintra váltása lenne az a veszély, amely vagy inflációt okozna, vagy a forint felértékelését kényszerítené ki. Lehet, hogy ezt a deviza–forint konverziót az MNB a forrásadóval és a (hitelezés közvetett adóját jelentő) magas kötelező tartalékrátával akarja megakadályozni? Ha ez így van, akkor olyan eszközt alkalmaz, amelynek kedvezőtlen mellékhatásai bizonyosak, a célt illetően viszont hatásossága kétséges. Ezek az eszközök ugyanis a pénzügyi közvetítő rendszert adóztatják. Hatásukban nem kamatcsökkentők, hanem kamatrésnövelők. Vagyis a betéti kamatlábat csökkentik ugyan, de növelik a kölcsönkamatlábat. Igaz, hogy visszatartják a betétek forintra váltását, de elősegítik a közvetlen külföldi hitelezést. A deviza nem a betéteknél, hanem a hiteleknél váltódik forintra. A közvetlen külföldi hitelezés megugrásában 1992-ben ez a politika mutatkozik meg. Lehetséges, hogy a külföldi és a belföldi kölcsönök közötti helyettesítési rugalmasság valamivel kisebb, mint a betéteké, de nem valószínű, hogy annyira, hogy a kamatrés növelése lényegesen csökkenthetné a tőkebeáramlást. A félig nyitottság tehát olyan tény, amelyet nem lehet adózási ügyeskedésekkel semlegesíteni. El kell fogadni, hogy létezik, és következményeit figyelembe kell venni a fiskális politika tervezésekor.

#### Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–BONIN, J. P.–SZÉKELY P. ISTVÁN [1992]: A lakossági megtakarítások portfóliószerkezete. *Közgazdasági Szemle*, 7–8 sz.
- BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT [1993]: Az államadósság alakulása 1990–1992-ben. I–II. rész, *Világgazdaság*, május 7, 11.
- BRUNO, M.–FISCHER, S. [1990]: Seigniorage, Operating Rules, and the High-Inflation Trap. *The Quarterly Journal of Economics*, 1–24. o.
- BUDAPEST WEEK [1993]: Hands up, buy it. Április 29., május 5.
- CHO, Y. J. [1984]: Inefficiencies from Liberalization in the Absence of Well-Functioning Equity Markets. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 191–199. o.
- DAVIDSON, J. E. H.–HENDRY, D. F.–SRBA, F.–YEO, S. [1978]: Econometric Modelling of the Aggregate Time-series Relationship between Consumers Expenditure and Income in the UK. *The Economic Journal*, 661–692. o.
- EASTERLY, S.–FISCHER, S. [1990]: The Economics of the Government Budget Constraint. *The World Bank Research Observer*, 127–142. o.
- FIGYELŐ [1992]: Mennyit ér a lakosság megtakarítása? 25. sz.
- FRISS PÉTER [1993]: *Megtakarítások*. Figyelő, 16. sz.
- HALIASSOS, M.–TOBIN, J. [1990]: *The Macroeconomics of Government Finance*. Megjelent *Friedman, B. M.–Hahn, F. H.: Handbook of Monetary Economics*. North Holland, Amsterdam.

- HENDRY, D. F.–VON UNGERN-STERNBERG [1981]: Liquidity and Inflation Effects on Consumers Expenditure. Megjelent: *Deaton A.* (szerk.): *Essays in the Theory and Measurement of Consumer Behavior*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KOLTAI ZSOLT [1993]: Kié a kamatrés? Figyelő, 47. november 25.
- KÖRÖSI GÁBOR–MÁTYÁS LÁSZLÓ–SZÉKELY P. ISTVÁN [1989]: Gyakorlati ökonometria, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- McKINNON, R. I. [1991]: Taxation, Money and Credit in a Liberalizing Socialist Economy. *Economics of Planning*, 97–112. o.
- MNB [1992]: Havi jelentés, Magyar Nemzeti Bank, december.
- MELLÁR TAMÁS–RAPPAI GÁBOR [1987]: A lakossági megtakarítás és a fogyasztási javak piacának összefüggései. *Statistikai Szemle*, 21–32. o.
- MELNICK, R.–SOKOLER, M. [1984]: The Government Revenue from Money Creation and the Inflationary Effects of a Decline in the Rate of Growth of GNP. *Journal of Monetary Economics*, 225–236. o.
- OBLÁTH GÁBOR–VALENTINY ÁKOS [1993]: Seignorage, inflációs adó – néhány makrogazdasági összefüggés magyarországi alkalmazása. *Közgazdasági Szemle*, 10. és 11. sz.
- PATTERSON, K. D. [1991]: An Error Correction System for Integrated Consumption and Portfólió Allocation Decisions. *Economic Letters*, 111–116. o.
- PURVIS, D. D. [1978]: Dynamic Models of Portfólió Behavior: More on Pitfalls in Financial Model Building. *American Economic Review*, 403–416. o.
- SIEGEL, J. J. [1981]: Inflation, Bank Profits and Government Seignorage. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 352–355. o.
- SIMON ANDRÁS [1992]: A nyitott gazdaság makroökonómiája II. *Külgazdaság*, 8. sz.
- SIMON ANDRÁS [1993]: Útmutató a makroökonómiához. SZMI BT Kiadó, Budapest.
- STATISZTIKAI ÉVKÖNYVEK 1970–1992-ig. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- STIGLITZ, J. [1992]: Capital Markets and Economic Fluctuations in Capitalist Economies. *European Economic Review*, 269–306. o.
- STIGLITZ, J.–DWIGHT, J. [1990]: Credit Rationing. Megjelent *Friedman, B. M.–Hahn, F. H.*: *Handbook of Monetary Economics*, North Holland, Amsterdam.
- STIGLITZ, J.–WEISS, A. [1981]: Credit rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 393–410. o.

### Törzsök Éva

#### BARTERÜGYLETEK – ÜZLET PÉNZ NÉLKÜL?

Második, átdolgozott kiadás

A magyar külkereskedelmi árucserre-kapcsolatok átértékelődése során szükségszerűen egyre nagyobb szerephez jutnak a barterügyletek. A barterkereskedelem térhódítása nem csak sajátosan hazai jelenség, a fejlett nemzetközi pénzügyi rendszer ellenére az egész világon egyre inkább terjed a külkereskedelmi cserekapcsolatoknak ez a formája. A „pénz nélküli” ügyletek számos változatát alakította ki a nemzetközi kereskedelmi élet.

#### Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

259 oldal, ára füzve: 602 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.

KOLTAY JENŐ

## Munkanélküliség és foglalkoztatáspolitikai Közép- és Kelet-Európában

### Hasonlóságok és különbségek

---

Régióknak átalakuló gazdaságai hirtelen nagyra nőtt és tartósnak ígérkező munkanélküliséggel kerültek szembe, s nem kevés bizonytalansággal keresik a megfelelő eszközöket növekedésének megfékezésére, következményeinek enyhítésére. Minden országban ugyanazok a kérdések foglalkoztatják a kutatókat és a döntéshozókat: hogyan és miért alakult ki tömeges munkanélküliség, kik is a munkanélküliek, milyen tényezők szerint/ miatt alakulnak ki éles különbségek egy-egy országon belül a munkanélküliség méreteiben, a munkanélkülivé válás kockázatában, mit tesznek, mit lehet tenni a munkanélküliség növekedésének megfékezése, gazdasági és társadalmi következményeinek ellensúlyozása érdekében. A szerző ezekre a kérdésekre próbál választörédékeket felsorakoztatni, a biztosabbnak látászó, de az adatokban ellentmondásosan megjelenő tényekből kiindulva és figyelembe véve a módszertani, értelmezési és gazdaságpolitikai bizonytalanságokat és kételyeket.\*

---

### A munkanélküliség alakulása

A régió néhány országában a munkanélküliség a régi rendszer összeomlásával párhuzamosan növekedésnek indult, 1991-ben ez a növekedés rendkívül felgyorsult, és 1992-ben kisebb-nagyobb mértékben lassuló ütemben folytatódott. Ezekben az átalakulásban előbbre tartó, illetve részreformokat már előbb megindító országokban: *Lengyelországban, Magyarországon és Szlovéniában* alakultak ki a vizsgált országok között a legmagasabb, 1992 végén 13 százalékos körüli munkanélküliségi ráták (Lengyelországban 13,8 százalékos, az ebben az időszakban már önálló Szlovéniában 13,2 százalékos, Magyarországon 12,3 százalékos). 1993-ban ez az összeurópai összehasonlításban is magasnak számító munkanélküliség mindhárom országban tovább növekedett, Lengyelországban elérte, Szlovéniában megközelítette a 15 százalékos, Magyarországon 13 százalékos fölé tötött, majd márciustól lassan mérséklődött.

\* A tanulmány megírásához elsősorban az MTA Közgazdaságtudományi Intézete és a LICOS Katholieke Universitet Leuven – ACE-támogatással indított – nemzetközi kutatási programja, valamint a Közgazdaságtudományi Intézet – OTKA-támogatással folytatott – kutatása keretében, *Sonja Drobnič-Veljko Rus, Kamil Janaček, Köllő János, Mihaela Miron, Alena Nešporova, Janusz Witkowski és Vincze Mária* által készített országtanulmányok adataira és információira támaszkodtam. Természetesen az azok értelmezésében és a következtetések megfogalmazásában fellelhető hibákért és tévedésekért e cikk szerzője a felelős.

Az ekkor még egységes, az átalakulásban reformelőzmények nélkül, a hátsó sorból induló *Csehszlovákia* a munkanélküliség szempontjából sajátos eset. Annyiban az előbbi három országhoz hasonlóan alakultak itt is a dolgok, hogy a munkanélküliség 1991-ben gyorsan nőtt, az év végén a munkanélküliségi ráta elérte a 6,6 százalékot (Csehországban 4,1 százalékot, Szlovákiában 11,8 százalékot). De a rendelkezésre álló adatok szerint 1992 végén az 5,5 százalékos munkanélküliségi ráta alacsonyabb volt, mint egy évvel azelőtt (a munkanélküliség 1992 januárjában tetőzött és 1992 novemberében került a mélypontra). Ez a közös jelzőszám rendkívüli eltéréseket leplez el a két országrész között. Szlovákia, ha már önálló lett volna, akkor 10,8 százalékos rátájával – legalábbis a munkanélküliség nagysága tekintetében – az élcsoporthoz került volna. Csehország a maga 2,6 százalékos munkanélküliségi rátájával a régió munkanélküliségtől legkevésbé sújtott övezetének számított. A növekedés 1992-ben Szlovákiában is kimutatott lassulása a csehszlovák gazdaság, még inkább a gazdaságirányítás akkor még érvényesülő egységének, együttmozgásának bizonyítéka volt. A különvált Szlovákiában a munkanélküliség már 13 százalék fölé emelkedett, Csehországban viszont egyelőre 3 százalék alatt maradt.

*Romániában*, ahol a gazdasági átalakulás nemcsak az előzmények hiánya miatt került hátrányba, a hivatalosan csak 1990 végén elismert munkanélküliség csak 1991-ben indult növekedésnek. Az 1992-ben megfigyelhető erős felgyorsulás eredményeként az év végére kimutatott 9,2 százalékos és azóta tovább növekvő munkanélküliségi ráta közelíti a régióban általánossá vált magas munkanélküliségi szinthez.

1. táblázat

**Regisztrált munkanélküliek száma az aktív népesség százalékában**  
(munkanélküliségi ráta, az időszak végén)

Év	Csehszlovákia	Csehország	Szlovákia	Magyarország	Lengyelország	Románia	Szlovénia
1989	–	–	–	0,5	..	–	3,2
1990	1,0	..	..	1,0	3,0	..	5,9
1991	6,6	4,1	11,8	8,5	11,8	3,0	10,1
1992	5,5	2,6	10,8	12,3	13,8	9,2	13,2
1993				10,4 <sup>m</sup>	13,5 <sup>m</sup>		8,3 <sup>m</sup>
I. negyedév		2,9	12,0	12,9	14,2	9,3	13,5
II. negyedév		2,8	13,5	12,7	15,2	9,4	14,5

<sup>m</sup> Munkaerő-felmérés szerinti adatok.

*Forrás:* Employment Observatory 1992., 1993. Országtanulmányok, Munkaerő-felmérések.

A szóban forgó országok a rendelkezésre álló munkanélküliségi adatok mennyisége és minősége tekintetében is különböznek egymástól. Az egyik oldalon található Romániát és egy ideig Csehszlovákiát, ahol a munkanélküliség új jelensége csak a hagyományos statisztikai apparátus és a regisztrált munkanélküliekre vonatkozó statisztikák alapján volt vizsgálható.

A másik oldalon ismét egy csoportba kerül Lengyelország, Szlovénia és Magyarország, ahol a munkanélküliségi adatok valóságközelibbnek tekinthetők, s nem csupán azért, mert a közölt számok magasabb munkanélküliséget jeleznek, hanem azért, mert újabban – Lengyelországban 1992 májusa (kísérleti jelleggel 1991 júliusa), Magyarországon 1992 első negyedéve (kísérleti jelleggel 1991 januárja), Szlovéniában 1989 óta – a nemzetközi standardoknak megfelelő munkaerő-felmérések (Labour Force Survey) is készülnek. Ezek nemzetközi összehasonlításra alkalmasabb és megbízhatóbb adatokat szolgáltatnak, mint a regisztráción alapuló statisztikák, kiküszöböljük a regisztráció országokénti nem jelentéktelen eltéréseiből adódó térbeli és a regisztráció, illetve az annak alapján kapható munkanélküliségi ellátás feltételeinek gyakori módosításából adódó időbeli összehasonlítási nehézségeket.

A munkaerő-felmérések szerint 1992 végén például Magyarországon a regisztrált munkanélküliség alapján számított mutatónál alacsonyabb, csak 10,4 százalékos volt a munkanélküliségi ráta, Lengyelországban viszont nagyjából ugyanakkora, 13,5 százalékos. Nyugat-Európában és általában a piacgazdaságokban, ahol mindkét mutató hosszabb ideje rendelkezésre áll, a felmérés szerinti adat szokott alacsonyabb lenni. Hasonlóan alakulnak a számok Magyarországon, és ettől élesen eltérő állapotot sejtetnek Csehországban és Szlovákiában, ahol – a csak 1992 végén rendszeresített felmérések előzetes adatai szerint – a felmérések alapján számítható munkanélküliségi ráta jóval magasabb, mint a regisztráció alapján számolt hivatalos adat. Ez nyilvánvalóan összefügg a segélyezés, illetve a regisztráció feltételeinek (később tárgyalandó) szigorításával. (Szélsőséges esetben a két adat rendkívüli mértékben eltérő lehet, Oroszországban állítólag a hivatalos statisztikák szerint 1993 elején 1,5 százalékos, felmérés szerint viszont 4 és 5 százalék közötti a munkanélküliség, sőt az orosz munkaügyi minisztérium 20 millió körülire becsli a munkanélküliek számát.) (*Ginsburg–Student* [1993].)

Természetesen a felmérések alapján számított munkanélküliségből kimaradnak azok, akiknek van valamilyen munkájuk, nem keresnek aktívan munkahelyet vagy más okból nem állnak készen a munkavállalásra, de megfelelnek a regisztráció máshogyan fogalmazott, lazább követelményeinek.

A regisztrált munkanélküliek között viszont nem találhatók meg azok a ténylegesen munka nélkül lévők, akik (már) nem jogosultak munkanélküli-ellátásra, és ezért vagy más okból nem tartják érdemesnek regisztráltatni magukat. Ez a különbség a két mutató tartalma között jelentős, a régió országaiban az egyharmadot is elérheti, még azokban az esetekben is, ha a két mutató nagysága, mint Lengyelországban, egymáshoz közelálló.

A munkanélküliség alakulásának mélyebbre ható összehasonlítására a saját kutatási programjaink keretében vagy másutt született tanulmányok csak korlátozott lehetőséget adnak. A lengyel, a szlovén és a magyar országtanulmányok, illetve a mögöttük lévő statisztikák és elemzések betekintést adnak a munkanélküliek állományának változásaiba, a beáramlás és a kiáramlás alakulásába. Az újonnan bejegyzett munkakeresők, illetve a jegyzékből kilépők számának és jellemzőinek nyomon követése még e három ország esetében sem könnyű (Lengyelországban például csak 1992 elején kezdtek inflow-outflow adatokat gyűjteni), pedig ez különösen fontos lenne az időbeli és térbeli összehasonlítás szempontjából.

A munkanélküliség növekedése például a nyugat-európai országokban jellemzően a kiáramlás (a munkanélküli-státusból való kikerülés) lassulásával, csökkenésével, a munkanélküli-periódus meghosszabbodásával függött össze, míg az Egyesült Államokban a kiáramlási oldal változásai mellett a beáramlás (a munkanélküli-állományba kerülés) változásai játszottak meghatározó szerepet a munkanélküliség alakulásában. Nyugat-Európában az egyszer már megnövekedett munkanélküliség tartósabbnak bizonyult, a növekedését kiváltó külső hatás elmúltával is jóval nehezebben húzódott vissza, mint az Egyesült Államokban. (Erről a munkaerő-piaci hiszterézisről lásd *Blanchard–Summers* [1986].)

Közép-Kelet-Európa új munkanélkülisége sajátos módon keletkezett, a beáramlás gyors emelkedésével indult növekedésnek. A beáramlás hosszabb-rövidebb ideig a régió minden országában magasabb szinten marad(t), és mindeddig általában nagyobb lehetett, mint a kezdetben különösen alacsony kiáramlás. Később, 1992-ben azonban már úgy nőtt tovább a munkanélküliség, hogy a beáramlás és a kiáramlás közötti különbség – ahol egyáltalán vannak erre adatok – csökkent. Egyrészt a beáramlás mérséklődése, másrészt a kiáramlás kisebb-nagyobb emelkedése (Lengyelországban például döntően a kiáramlás növekedése) következtében. (Lásd a 2. táblázatot.)

A kialakuló helyzet, ahogyan ez a régiónak a munkanélküliségben és a gazdaság átalakításában előbbre tartó országaiban körvonalazódik, a nyugat-európai országok

**Munkanélküliségi beáramlási és kiáramlási ráták**  
(havonta, az 1992-es év átlagában)

Ország	Munkanélküliségi ráta <sup>a</sup>	Beáramlási ráta <sup>a</sup>	Kiáramlási ráta <sup>a</sup>	Kiáramlási ráta <sup>b</sup>	Kiáramlási ráta foglalkoztatásba <sup>b</sup>	Tartós munkanélküliség aránya
Csehország	3,1	0,6	0,8	25,8	18,0	28,4
Szlovákia	11,4	1,0	1,2	9,8	4,8	25,5
Magyarország	11,7	0,5	0,5	7,0	3,0	37,3
Lengyelország	14,9	0,7	0,6	4,0	2,3	43,4
Románia	8,3	..	..	1,2	0,9	..

<sup>a</sup> A gazdaságilag aktív népesség százalékában.

<sup>b</sup> A regisztrált munkanélküliek százalékában.

*Forrás:* Employment Observatory 1992., 1993. *Blanchard és szerzőtársai* [1993].

többségében kialakult állapothoz válik hasonlóvá. Vagyis tartósnak ígérkezik a viszonylag magas munkanélküliségi szint – mérséklődő áramlással és növekvő időtartammal, a tartós munkanélküliek nagy számával párosulva. A különbség abban áll, hogy a régió országaiban a munkanélküliek állománya lassabban cserélődik, a beáramlási mutatók egyértelműen alacsonyabbak, mint Nyugat-Európa munkanélküliségtől erősebben vagy kevésbé sújtott országaiban, és nagyjából ugyanez a helyzet a kiáramlási mutatókkal is. Mindenütt, ahol ez az adatokból nyomon követhető, gyorsan nő a munkanélküliségben töltött idő. 1992 végén Lengyelországban a munkanélküliek jóval több mint 40 százaléka, Magyarországon több mint 30 százaléka és Csehszlovákiában közel 30 százaléka már több mint egy éve szerepelt a nyilvántartásban. Fennáll a veszélye annak, hogy a régió országainak munkaerőpiacain a nyugat-európainál is erősebben érvényesülnek – más okokkal együtt – a magas munkanélküliséget tartósító hiszterézisjelenségek, összefüggésben a munkaerő iránti kereslet csökkenése irányába ható, költségnövelő tényezőkkel (mint például a segélyeket finanszírozó elvonások, a minimálbérek emelése vagy a végkielégítés magas szintje).

Ami az áramlások irányát illeti, kezdetben a foglalkoztatásból (döntően az állami szektorból és részben önként) távozóknak a mainál kisebb része került a munkanélküliek közé, sokan elhagyták a munkaerőpiacot, és többen jutottak a munkanélküli-státust kihagyva, új munkahelyhez. A munkanélkülivé váltak közül viszont nagyon keveseknek sikerült új munkahelyet találniuk. Később a foglalkoztatásból kikerülőök egyre nagyobb része áramlott a munkanélküliek állományába. Ezek aránya az összes munkaviszony-megszűnésen belül – nemzetközi összehasonlításban – magasra nőtt, a kilépéstől az elbocsátásig mindenfajta távozást figyelembe véve, Lengyelországban például 30 százalék feletti a munkanélküliségbe kerülők aránya, csak Csehországban találkozhatunk 20 százalék alatti arányszámmal. Az esetek túlnyomó többségében kényszerűségből új munkahelyet keresők útja ma már jellemzően az egyre hosszabb ideig tartó munkanélküliségen keresztül vezet. A foglalkoztatásba visszakerülés esélye meglehetősen kicsi, új munkahely elsősorban – annak bővülési ütemétől függően – a magánszektorban található (bár Magyarországon a munkanélküliségből nagyjából hasonló arányban lépnek tovább az állami szektorba, mint azon kívüli munkahelyre). A munkanélküliből kilépők számottevő része viszont mindegyik országban elhagyja a munkaerőpiacot.

Az új munkanélküliek többségét mindenütt egyre inkább a munkahelyükről kényszerűségből távozók, az elbocsátottak adják, jóllehet a tömeges elbocsátás a rendelkezésre álló információk szerint nemcsak Magyarországon ritka jelenség. *Csehszlovákiában, Magyarországon és Lengyelországban* már 1991 óta ez a helyzet.

Az utóbbi országban például országgtanulmányunk adatai szerint (Witkowski [1993]) 1992 végén az állásvesztők tették ki a munkanélküliek 56,4 százalékát, a többiek a munkaerőpiacra újra (19,9 százalék) vagy újonnan (16,9 százalék) belépők, illetve állásukat feladók (6,8 százalék), más adatok szerint 1992-ben a távozások oka 56,5 százalékban az elbocsátás, 26 százalékban a munkahelyről kilépés, 18 százalékban a gazdaságilag aktív státusból való kilépés volt. Romániában csak 1992-től indult meg az elbocsátások nagyobb arányú növekedése.

Szlovéniában, ahol a nyílt és regisztrált munkanélküliségnek a régió többi országánál hosszabb múltja van (1964-re nyúlnak vissza az adatok), a hasonló tendenciák némiképp eltérő módon alakultak ki. A munkanélküliség gyors növekedése a kilencvenes évek elején itt a beáramlás emelkedése és a kiáramlás nem elhanyagolható növekedése mellett ment végbe. Bár nőtt a regisztrert ismeretlen okból elhagyók száma, a szlovén munkaerőpiac dinamikájára következtethetünk abból, hogy viszonylag nagyszámú munkanélküli került foglalkoztatott státusba. Csehországban is jóval többen lépnek át a munkanélküliségből az újrafoglalkoztatásba, egyáltalán jóval magasabb a kilépési ráta, mint Magyarország vagy Lengyelország esetében, nem is beszélve Romániáról. Ez, legalábbis részben, a magánszektorbeli munkahelyek számának dinamikusabb növekedésével magyarázható, persze itt a reformelőzmények már említett hiánya miatt gyakorlatilag a nulláról induló magánszektor gyors fejlődéséről van szó.

3. táblázat

**A tartós munkanélküliség alakulása**  
(a legalább már egy éve munkanélküliek részaránya és rátája az időszak végén)

Év	Csehország	Szlovákia	Magyarország	Lengyelország
<b>Részarány</b> (az összes munkanélküli százalékában)				
1991	3,9	6,1	13,2	–
1992	17,1	36,3	24,5	30,2
1993. II. negyedév	18,1	32,8	32,3	42,9
<b>Ráta</b> (a gazdaságilag aktív népesség százalékában)				
1991	0,2	0,7	1,0	–
1992	0,4	3,7	3,4	4,8
1993. II. negyedév	0,4	4,1	3,5	6,7

*Forrás:* Országgtanulmányok, Employment Observatory [1993], Munkaerőfelmérések.

### A foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás alakulása

Nehéz általánosságban túlmenő összehasonlítást tenni a foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás terén, annál is inkább, mert néhány ország esetében a nemzetközi statisztikai gyakorlatnak megfelelő, foglalkoztatottakat és munkanélkülieket (munkát keresőket) egyaránt magában foglaló gazdaságilag aktív népességszám sem állapítható meg megbízhatóan, de a többi országban sem könnyű annak alakulását nyomon követni.

Szlovéniában például 1991 szeptemberétől 1992 szeptemberéig a foglalkoztatás 6,7 százalékkal (56 ezer fővel) csökkent, ugyanakkor a munkanélküliség ráta 9 százalékról 12,1 százalékra nőtt (Drobníč-Rus [1993]). Annyi tudható, hogy számottevő korengedményes nyugdíjazásra került sor, de nem világos mi lett a többiekkel? Vagy vegyük az akkor még nem önálló Csehországot: itt 1991 végé-



től 1992 végéig a foglalkoztatottak száma 4,2 százalékkal (210 ezer fővel) csökkent a munkanélküliség egyidejű csökkenése mellett (*Janaček* [1993]).

A foglalkoztatottság csökkenése általános és minden országban jelentős mértékű volt, anélkül hogy – különösen kezdetben – szorosan követte volna a termelés visszaesését. Eleinte a csökkenés jelentős részben önkéntes távozások és felvételi zárlat vagy puhább intézkedések következménye volt. (A puhább intézkedések közé sorolható például a nyugdíjasok foglalkoztatásának megszüntetése – Magyarországon például ez 1992 végéig három év alatt 188 ezer főt érintett – vagy a korai nyugdíjazás, amely néhány országban: Szlovéniában, Lengyelországban – itt 1990-ben ez adta a foglalkoztatáscsökkenés 70 százalékát – és Csehországban – itt a szétválásig 70 ezer munkavállalót érintett – öltött nagyobb méreteket.) A létszámcsökkenésekhez már kezdetben hozzájárultak a fegyelmi úton történő elbocsátások. Majd fokozatosan vagy törésszerűen az állásvesztést követő munkanélkülivé válás lép(ett) elő a foglalkoztatás zsugorodásának fő tényezőjévé.

A foglalkoztatás csökkenése mögött sok esetben a munkaerőpiacról való kivonulás vagy kiszorulás áll, és ezzel párhuzamosan többnyire a gazdasági aktivitás is érezhetően visszaesett. Országonként eltérő módon és mértékben, elősorban a nyugdíjkorhatárhoz közeli és feletti korcsoportokban, továbbá némely országban a nők, illetve a munkaképes korba lépő fiatalok vagy éppen a falusiak körében legerőteljesebb a visszaesés.

Nem kevesen csak a hivatalos munkaerőpiacról vonultak ki. Így a gazdasági aktivitási ráta jelentős visszaesése (a foglalkoztatottak és a munkára várók munkaképes korban lévőkhöz viszonyított száma) Csehszlovákiában, Szlovéniában és Magyarországon részben csak látszólagos, a számbavételből sokan kimaradnak a magánszektor kisvállalataiban, illetve az informális gazdaságban dolgozók közül.

4. táblázat

A gazdasági aktivitási ráták alakulása  
(a munkaképes korú népesség százalékában)

Év	Csehszlovákia		Magyarország	Lengyelország
	Csehország	Szlovákia		
1989		84,8	82,5	76,1
Férfiak		87,0	85,9	83,6
Nők		82,3	78,8	68,6
1992		78,8	78,4	74,5
Férfiak		85,7	78,8	80,7
Nők		71,4	78,0	68,2
1992 <sup>m</sup>	65,4	67,8	73,2	69,0
Férfiak	72,4	77,9	77,0	76,1
Nők	58,5	57,5	69,5	62,1

<sup>m</sup> = Munkaerő-felmérés szerinti adatok alapján.

Megjegyzés: országonként érvényes (férfiaknál és nőknél eltérő) munkaképes kor szerint.

Forrás: Országtanulmányok, Employment Observatory, OECD-CCET Labour Market Database.

A nők gazdasági aktivitása tekintetében említésre érdemes Lengyelország és Románia, ahol, még ha meglepő is, a nők növekvő munkavállalási szándékot mutattak. Érdekes a szlovák példa is, ahol 1991 végére a munkaképes korú nők aktivitási rátája – a munkanélküliségnek, kisebbrészt a gyეს-nek betudhatóan – 61,9 százalékra esett, 1989-hez viszonyítva ez 18 százalékpontos csökkenésnek

felel meg, szemben a férfiaknál mért 8,6 százalékpontos mérséklődéssel (*Schmögnerová* [1993]).

Ami a foglalkoztatás ágazati és tulajdonosi szerkezetének változásait illeti, általános az ipari és építőipari, illetve mezőgazdasági foglalkoztatás visszaesése és a szolgáltatások térnyerése. Mindenütt teret veszített az állami és szövetkezeti szektor, s a legjobbn a magánszektorban nőtt a foglalkoztatás, a magánvállalatok pedig leginkább a szolgáltatásokban és a kereskedelemben terjeszkednek. Magyarországon, Lengyelországban, Szlovéniában az állami szektorbeli foglalkoztatás leépülése erősebben érezhető volt, de ugyanezekben az országokban növekedett dinamikusán a magánszektorbeli foglalkoztatottság is. Csehországban, némi lemaradással és eddig korlátozottabb mértékben, ugyancsak leépülőben van az állami szektorbeli foglalkoztatás, és – igaz szinte a semmiből – dinamikus növekedésnek indult a magánszektorbeli foglalkoztatás. Szlovákiában az állami szektor erősebb leépülése és a magánszektor gyengébb fejlődése érthetően rosszabb foglalkoztatási helyzetet eredményezett, mint Csehországban. Romániában a gazdasági átalakulás késlekedése a drasztikus termelés-visszaesés ellenére együttjárt az állami foglalkoztatás leépítésének késleltetésével, de ezért a gazdaságnak és a munkavállalóknak is súlyos árat kell fizetniük, s mára az elszabadult infláció és a beszükkült fogyasztás mellé magas munkanélküliség is párosul.

Az állami szektorbeli foglalkoztatás visszaesése mindeddig csak nagyon kis mértékben kapcsolható az állami vállalatok munkavállalóinak privatizáció esetében bekövetkező szektorváltásához, s a magánszektor foglalkoztatási súlyának növekedése sem elsősorban ennek, hanem döntően az új magánvállalatok szaporodásának tudható be. Az új vállalatok tipikusan kis- és közepeméretű cégek, a foglalkoztatást természetüknél fogva sokszor bizonytalan jövőjű, nem ritkán igénytelen és gyengébben fizetett munkahelyek révén növelik. Nem meglepő, ha a magánszektor nemcsak a foglalkoztatást növeli, hanem a munkanélküliséget is „táplálja”. A magánszektorbeli foglalkoztatás és a munkanélküliség kapcsolatát azon túl, hogy a magánszektor is kibocsát munkanélkülieket, az is jellemzi, hogy foglalkoztatottjainak túlnyomó része nem a munkanélküliek közül, hanem közvetlenül – tehát a munkanélküliséget kihagyva – jött az államiból a magánszektorba. Ahol ez a folyamat a háztartásstatisztikák segítségével nyomon követhető, az is kiderülhet, hogy a magánszektor is kevesebb munkanélkülit foglalkoztat, mint amennyit „előállít” (*Köllő* [1993]).

Amennyire bizonyos, és adatokkal is megbízhatóan nyomon követhető a foglalkoztatás leépülése az állami szektorban, annyira bizonytalanok a magánszektorra vonatkozó foglalkoztatási adatok – itt gyakran csak becslésekre lehet hagyatkozni. 1991 vége és 1992 vége között országtanulmányaink szerint a magánszektorban foglalkoztatottak aránya a csökkenő összfoglalkoztatáson belül Szlovéniában 15,7 százalékról 17,2 százalékra nőtt, Csehországban ugyanebben az időszakban 17,6 százalékról 27,8 százalékra, Lengyelországban pedig 47,2 százalékról 58,4 százalékra. Egy másutt készült tanulmány szerint (*Schmögnerová* [1993]) Szlovákiában 1992 végére a foglalkoztatottak egyötöde dolgozik már a magánszektorban. Magyarországon 1989-ben a foglalkoztatottak 8-10 százaléka, 1992 végén mintegy egyharmada dolgozott a magánszektorban. 1993 közepére ez az arány 38 százalékra nőtt, ha csak a tiszta magántulajdont vesszük, a legalább részben magánkézben lévő gazdasági egységeket is ideszámítva, foglalkoztatási részarányuk 49 százalékos (*Kolosi* [1993]). Nyilvánvaló, hogy ezek az önmagukban is sok bizonytalanságot tartalmazó számok csak nagy fenntartásokkal hasonlíthatók össze egymással. Más tanulmányok ezektől és egymástól is eltérő számokat tartalmaznak. Érdeemes bemutatni egy több országot átfogó tanulmánynak (*Blanchard és szerzőtársai* [1993]) az általunk vizsgált országokra vonatkozó foglalkoztatásszerkezeti adatait.

**A foglalkoztatás szerkezetének alakulása állami és magánszektor bontásban  
(százalék)**

Év	Csehország	Szlovákia	Magyarország	Lengyelország	Románia
1990					
Állami	91,9	95,1	–	66,4	–
Magán	8,1	4,9	–	33,6	–
1991					
Állami	80,1	87,2	66,0	59,7	93,1
Magán	19,9	12,8	34,0	40,3	6,9
1992					
Állami	–	83,0	64,2	55,6	88,0
Magán	–	17,0	35,8	44,4	12,0
1992/1990					
Állami	84,0 <sup>a</sup>	77,6	66,0	79,7 <sup>b</sup>	90,2 <sup>c</sup>
Magán	111,3 <sup>a</sup>	109,6	121,0	107,7 <sup>b</sup>	104,4
Együtt	92,5	87,6	87,7	87,4 <sup>b</sup>	96,1

<sup>a</sup> 1991/1990.

<sup>b</sup> 1992/1989.

<sup>c</sup> 1992/1991.

Forrás: Blanchard és szerzőtársai [1993], Employment Observatory [1992], [1993].

**Munkaerő-tartalékolás, túlfoglalkoztatás**

A foglalkoztatottság alakulásának elemzésénél minden országban előkerült a vállalat-on belüli munkaerő-tartalékolás tartalmában és terjedelmében nehezen meghatározható, de a régi rendszerből jól ismert fogalma. Annyi mindenestre nyilvánvaló, hogy foglalkoztatáscsökkenés, tömeges munkanélküliség, recesszió, tulajdonosváltás és csődfenyegetés közepette az átalakuló gazdaságoknak is számolniuk kell ezzel a jelenséggel, anélkül hogy azóta sikerült volna a fogalmat pontosabban meghatározni és statisztikailag megragadni.

A Romániával foglalkozó országtanulmányban csak a makrogazdasági evidenciák szintjén merül fel és vállalati szinten a „technikai munkanélküliség” megnevezést kapja a probléma (Miron [1993]). 1992 végére az ipari termelés az 1989-es felére, a GDP 70 százalékára esett vissza, a munkanélküliség 9,2 százalékra emelkedett, a termelékenység drasztikusan csökkent. A foglalkoztatottak tömegei a gazdaság dezintegrálódásával, a nyersanyag- és energiahiánnyal, a közlekedési és szállítási rendszer szétesésével ún. *technikai munkanélküliekké* válnak.

A Csehországi ipari termelékenység alakulására irányuló elemzésből (Janacek [1993]) következtethetünk az állami szektoron belüli túlfoglalkoztatásra. A termelékenységi változások vállalati méret szerinti vizsgálata azt mutatja, hogy a számarányát és termelési részesedését dinamikusan növelő kisvállalati szektorban (legfeljebb 25 főt foglalkoztató vállalatok) gyorsan nő a termelékenység. Ezzel párhuzamosan a 2500 főnél többet foglalkoztató nagyvállalatokban – amelyek a vizsgálat idején, 1992-ben még klasszikus állami tulajdonban voltak – a termelékenység zuhanásszerűen csökkent.

Módszertanilag megalapozottabb, ráadásul összehasonlítható képet ad a régió összes országára kiterjedő szlovén vizsgálat (Drobníč [1992]), amely az ipari termelés változása és a foglalkoztatás, illetve munkanélküliség alakulása közötti összefüggést elemzi. A számítások szerint ez a kapcsolat – abszolút értelemben és a fejlett piacgazdaságokhoz képest is – meglehetősen gyenge, különösen Romániában. A foglalkoztatás egyedül Szlovéniában reagál erősebben a termelés változásaira. Ebből követke-

zően a vállalaton belül felhalmozódott munkaerő-tartalékok problémája a szlovén gazdaságban kevésbé érezhető, mint másutt.

Hosszabb-rövidebb ideig a termeléscsökkenés ellenére az állami (nagy)vállalatok a régió mindegyik országában megpróbálták halogatni, elkerülni a létszámleépítést, ami akkor is a munkaerő-tartalékolás fennmaradását jelentette, ha a tényleges ledolgozott munkaidőt és részben a költségeket is sikerült – a túlórák megszüntetésétől, a műszakszám csökkentésén, a rövidített munkaidő bevezetésén, az álláspénz fizetésén át a fizetésnélküli szabadságig – változatos eszközökkel leszorítani. A valóságban a foglalkoztatás csökkenése nagy lemaradással követte a termelés zsugorodását. Azzal is számolni kell, hogy a késés, illetve a tartalékok megmaradása miatt a foglalkoztatás leépülése a termelés stagnálása és a növekedés megindulása esetén is folytatódhat. Erre enged következtetni a legutóbbi egy év lengyel termelési, foglalkoztatási és munkanélküliségi adatainak alakulása.

A vállalaton belüli munkaerő-tartalékolás jelenségének makacs fennmaradására az eddigi elemzések alapján nem adható teljes körű magyarázat. Biztosan közrejátszik azonban a vállalatok és az állam hierarchikus, paternalisztikus kapcsolatrendszerének fennmaradása, több országban intézményi, gazdaságpolitikai korlátok megléte (például elbocsátási tilalom vagy korlátozás, csődötörvény hiánya vagy alkalmazásának elmaradása).

### A munkanélküliség szelektivitása és területi differenciálódása

Az átalakuló közép- és kelet-európai országokban rövid idő alatt állandósult munkanélküliség – s ebben nem különbözik a piacgazdaságokban hosszú távon kialakult helyzettől – a munkavállalók jól körülhatárolható csoportjait aránytalanul nagy mértékben sújtja. Sajátos vonása talán a nyugat-európainál is nagyobb szelektivitás és területi differenciálódás.

A szakképzetlenek vagy alacsony iskolai végzettségűek minden vizsgált országban számarányuknál sokkal nagyobb mértékben találhatók meg a munkanélküliek között. A legmagasabb iskolai végzettséggel rendelkezők munkanélkülisége viszont mindenütt jóval az átlagos szint alatt marad. *Csehországban* például 1992 végén az aktív lakosság 20,6 százalékát adó alapfokú végzettségűek adták a munkanélküliek 37,8 százalékát, a 10,8 százalékos részarányú felsőfokú végzettségűek pedig csak a munkanélküliek 2,6 százalékát.

*Lengyelországban* annyi az eltérés, hogy míg az alapfokú iskolai végzettségűek adják a munkanélküliek 23,5 százalékát és a munkanélküliségi rátájuk 12,7 százalékos, addig a szakmunkások közül kerül ki a munkanélküliek 40,6 százaléka, munkanélküliségi rátájuk 16,9 százalékos, szemben az egyetemi végzettségűek 3,6 százalékos részesedésével az összmunkanélküliségből, 5,3 százalékos munkanélküliségi rátával (*Witkowski [1993]*). *Romániában* a lengyelországihoz hasonló a kép: a felsőfokú végzettségűek közül kerül ki a munkanélküliek 2 százaléka, és a munkanélküliek 88 százalékát adó munkások kategóriáján belül a nagy többség a múlt rendszerben könnyen megszerezhető szakmunkásképzéssel rendelkezik (*Miron [1993]*). A munkanélkülieknek ez a szakmai „túlképzettsége” a szocialista szakképzési rendszer öröksége, amivel egy piacosodó vagy egy súlyos válságban lévő gazdaság nem tud mit kezdeni.

A finomabb kategorizálás némely ország esetében nehézségekbe ütközik. *Csehországban* és *Szlovákiában* például csak kétféle bontásban tanulmányozhatók az adatok: végzettségi szint szerinti, illetve munkás–nem munkás megoszlásban (1992 végén Csehországban a munkát keresők 67,2 százaléka, Szlovákiában 53,8 százaléka volt munkás).

Életkor szerint nézve a fiatalok alkotnak több országban a munkanélküliségnek fokozott mértékben kitett csoportot, és a 45-50 év felettek munkanélküliségi rátája

töbnyire az átlag alatt marad. A nem teljesen egységes statisztikai kategorizálás szerinti fiatalokra vonatkozó megállapítás érvényes Lengyelország, Csehszlovákia és Románia esetében. 1992 végén Lengyelországban a 25 éven aluliak 30 százaléka volt munka nélkül, Romániában a regisztrált munkanélküliek több mint a fele volt 30 év alatt. A Szlovéniára készített számítások szerint az életkor csökkenésével nő a munkanélkülivé válás valószínűsége, a Magyarországra vonatkozó számítások szerint viszont a fiataloknak az átlagosnak megfelelő kockázattal kell szembenéznük.

Az alacsony munkaerő-mobilitás, a felvételi korlátozások, az akadozó munkahelyteremtés, a munkaerő-tartalékolás továbbélése megnehezítik a fiatalok elhelyezkedését. Csehszlovákiában az átalakulás megindulásától élesen vetődött fel ez a probléma. A felvételi korlátozások mellett az elbocsátásoknál a gazdasági megfontolások ellenében érvényesülő „szociális” szempontok is a fiatalok esélyeit rontották. A fiatalok képzettségi előnye és viszonylag nagyobb mobilitása nem fel-, hanem leértékelő tényező, várakozásra ítélve őket, a vállalatok a tapasztaltabb, családos és a menedzsmenttel szorosabb kapcsolatokat ápoló munkavállalókat igyekeztek megtartani (*Nešporová* [1993]). Egy szlovák tanulmány (*Schmögnerová* [1993]) jelzi, hogy 1992-től megváltozott a helyzet: Szlovákiában az elbocsátások már kiterjednek a vállalatok kulcspozícióban lévő munkavállalóira is.

A nők helyzete a tanulmányozott országok többségében az átlagosnál rosszabb. Munkanélküliségi rátájuk a férfiakénál többnyire jóval magasabb. Lengyelországban például a férfiak munkanélküliségi rátája 1992 végén 12,7 százalékos, a nőké 15,9 százalékos, Romániában 6,3 százalékos a férfiak, illetve 10,5 százalékos a nők esetében. Szlovéniában az 1992-re készült számítások szerint a munkanélkülivé válás kockázata a nők esetében alacsonyabb (*Drobníč–Rus* [1993]), amit a szerző a túlnyomórészt férfiakat alkalmazó ágazatok (nehézipar, energiatermelés) összeomlását okozó válsággal, üzembeszakadások sorozatával magyaráz. Ehhez hasonlóan az 1991 és 1992 márciusa közötti időszakra vonatkozó magyarországi számítás (*Köllő* [1993]) is a férfiakénál jóval alacsonyabb munkanélküliségi kockázatot mutat ki a nők esetében.

Egy másik demenzióban vizsgálva a kérdést, a kisebbségek vagy az etnikai csoportok közül a cigányság tekinthető a munkanélküliség által leginkább sújtott csoportnak. A több országban számottevő súlyú, alacsony iskolázottságú, zömében szakképzetlen csoport tömegei szorulnak ki a munkaerőpiacról. Magas (Magyarországi számítások szerint 50 százalék körüli – *Nagy–Sik* [1993]) munkanélküliségükben nyilvánvalóan játszik szerepet különböző tényezők halmozódása, együttes hatása. Az erős regionális eltérésekkel együtt megjelenő probléma méreteit és részleteit más országokra – például Szlovákiára, Romániára – vonatkozóan még annyira sem ismerjük, mint Magyarországon.

A közép- és kelet-európai munkanélküliség már keletkezésétől fogva a legnagyobbtól a legkisebbig, a régió minden országában szembeűnő területi diszparitásokat, gyakran szélsőséges eltéréseket mutat. A területi különbségek – éppúgy, mint maga a munkanélküliség – tartósan ígérkeznek, sok esetben éleződnek, több országban egyre nagyobb területeket tekinthetünk foglalkoztatási szempontból válságövezetnek. A munkanélküliségben kialakuló területi különbségek az átalakuló gazdaságokban még nagyobbak, mint a piacgazdaságokban, ugyanakkor a területi munkaerő-mobilitás korlátai (a tervgazdaságban megrögzült hagyományok és a lakáshelyzet következtében) nemcsak Amerikához, de még Nyugat-Európához viszonyítva is jóval erősebbek. A munkanélküliség és következményei elleni küzdelemben ezért még a nyugat-európai országoknál is nagyobb súlyt kellene helyezni a helyi megoldások keresésére, a nemzetgazdaságok inkább csak szándékokban létező regionális, területfejlesztési politikájába integrálva azokat.

A munkanélküliségtől különösen sújtott területeken a munkanélküliségi ráta magasan az országos átlag fölé emelkedik. A nagyobb (adminisztratív vagy gazdasági kategóriákban meghatározott) területi egységek szerint 1992 végén Lengyelországban hat vajdaságban 25 százalék fölötti, Magyarországon négy megyében 20 százalék

fölötti a munkanélküliségi ráta. *Csehszlovákiában* a megyéknél jóval nagyobb egységek szintjén az eltérések kisebbek, *Romániában* a moldvai megyék munkanélküliségi rátái a legmagasabbak. 1993 közepén egy megyében 28 százalékot meghaladó, két megyében 20 százalékot közelítő munkanélküliséget mértek (*Vincze [1993]*).

Kisebb, a helyi munkaerőpiacok valóságos méreteihez közelítő területi egységek – mint például a magyar közvetítőkörzetek – szerint nézve jóval nagyobb különbségek feltételezhetők. 1992 végén *Magyarországon* a 176 közvetítőkörzet közül tízben 33 százalék fölötti munkanélküliségi rátát mértek. *Szlovákiában* a 38 adminisztratív körzet közül 20 százalék körüli munkanélküliséget mutattak ki két, 17-19 százalék körülit öt körzetben, 1993 közepén 20 százalék fölé emelkedett a ráta hét körzetben (*Employment Services Dept [1993]*).\* *Csehországban* az adminisztratív körzetek szintjén az átlaghoz képest kiemelkedően magas, 9 százalék körüli a munkanélküliségi ráta egy cseh és néhány észak-morvaországi körzetben.

A másik végponton a legalacsonyabb munkanélküliségi ráták mélyen az átlag alattiak, például Prágában és a német határvidéken 1 százalék körüliek, Pozsonyban 3-4 százalék közöttiek. *Szlovákiában* 6-8 százalék körüli rátákkal a többi nagyvárosi agglomeráció munkanélkülisége is jóval az átlag alatt marad, természetesen abszolút számokban a munkanélküliek jelentős része innen kerül ki. Hasonlóan *Romániában* az 5 százalék alatti munkanélküliséget kimutató Bukarestben, *Lengyelországban* a viszonylag alacsony munkanélküliségi rátát kimutató vajdaságokban (Katowice, Bydgoszcz, Gdansk) a legnagyobb a munkanélküliek száma. Az iparvidékek közül Łódz az, ahol a munkanélküliek száma és rátája egyaránt kiemelkedően magas.

*Lengyelországban* és *Csehországban* megfigyelhető a különbségek éleződése, ugyanakkor *Szlovákiában* 1992-ben szűkülő a szélsőségek közötti eltérés. Általánosan látszik az a tendencia, hogy nő az átlagosnál jóval magasabb munkanélküliségű területek és zsugorodik a viszonylag alacsony munkanélküliségű területek száma. *Szlovákiában* ez utóbbiak fokozatos eltűnésével fennáll a veszély, hogy az ország szinte valamennyi vidéke válságkörzetté válik (*Schmögnerová [1993]*).

Sok a közös vonás a munkanélküliségtől erősen sújtott területek jellemzőiben, bár a rendelkezésre álló elemzések mélysége egyenlőtlen, és kritériumai változóak. Mindenütt megtalálhatóak közöttük az egyoldalú gazdasági szerkezetű, a hanyatló iparágakra – nehézipari, textilipari, néhol elektrotechnikai (kiemelkedő a szerepük a foglalkoztatás leépülésében *Szlovákiában*) vagy gépipari – épülő régiók, továbbá bányavidékek és elmaradott, főként mezőgazdasági területek. Rendkívül súlyos problémát jelentenek a szocialista iparosításnak azok a minden országban megtalálható fellegvárai, ahol egy-egy állami nagyvállalat játszik meghatározó szerepet a foglalkoztatásban. Sajátos probléma – különösen az önállóvá vált *Szlovákia* foglalkoztatási nehézségeit súlyosbítja – a hadiipar válsága és átállításának kényszere.

Más országokra vonatkozóan nem találoztunk a különbségeknek a közös múlt (államosítás, szocialista iparosítás, mezőgazdasági kollektivizálás) és a közös jelen (az állami nagyipar hanyatlása, zsugorodó foglalkoztatás) magyarázó tényezőivel összefüggő leírásnak túlmenő empirikus elemzésével. Így a munkanélküliség különbségeinek magyarázatában az ipari termelés és foglalkoztatás visszaesésén túl a vagyon, az egyéni megtakarítások és beruházások, a kisvállalkozások száma (*Köllő [1993]*), a vállalkozói kapacitás, a termőföldek minősége, a jövedelmi szint (*Fazekas [1993]*) szerepét előtérbe állító magyar vizsgálatok eredményeit csak az előbbi kézenfekvő magyarázatokkal tudjuk szembesíteni.

\* Ezek az átmeneti állapotban lévő szlovák közigazgatási beosztás egységeire vonatkozó adatok általában nagyobb területekre vonatkoznak, a magyarhoz hasonló méretű egységek szintjén magasabb rátákkal is találkozhatunk. *Lengyelországban* megkülönböztetnek a magyarországihoz hasonló szintű egységeket (közigazgatási gminákat, illetve helyi munkaerőpiacokat), de nem állnak rendelkezésre a mérési eredmények.

Az éles területi különbségek, a munkanélkülivé válás kockázatában mutatkozó nagy eltérések, az elbocsátási vagy a felvételi gyakorlatban megjelenő diszkrimináció, számottevő munkavállalói csoportok marginalizálódása vagy kiszorulása a foglalkoztatásból, törekeny, jogilag védtelen foglalkoztatási formák „intézményesülése”, a gazdasági szervezet piacosodása, a gazdaság (átmeneti) dezorganizálódása, némely országban szétesése a munkaerőpiacokat széttöredeztet, illetve a most kiépülő munkaerőpiacokat eleve ilyené alakítja. Ez a folyamat párhuzamba állítható a piacgazdasági tapasztalatokkal, illetve azokkal az elméleti megközelítésekkel (*Piore* [1983], *Becker* [1971]), amelyek szerint a munkanélküliség növekedésének időszakában fokozódik a munkaerőpiac szegmentációja, a kulturális, etnikai vagy más kisebbségekkel szembeni diszkrimináció. Természetesen még nem tudjuk, hogy a közép- és kelet-európai országokban végbemenő, egyelőre kevésbé körülhatárolt folyamatok mennyire hasonlók a ma már jól ismert nyugati, országonként, kontinensenként ott is eltérő folyamatokhoz.

### **Aktív és passzív foglalkozáspolitikai eszközök**

Saját tapasztalatok nélkül egyaránt nehéz a munkanélküliség gazdasági és szociális következményei elleni intézkedések esélyeinek megítélése, eredményeinek értékelése és a foglalkoztatáspolitikai eszközeinek, intézményeinek kialakítása.

A foglalkoztatáspolitikai intézkedései és intézményei mindegyik országban (el)szitve, ugyanakkor megkésve születtek/születnek meg a tapasztalatokban és erőforrásokban gazdagabb országokban évtizedek során kialakított konstrukciók adaptálásával.\* Így elkerülhetetlen volt az átalakulás kezdete óta bevezetett foglalkoztatáspolitikai eszközök ismételt módosítása.

A foglalkoztatáspolitikai eszköztárába tartozik az elbocsátások szabályozása is. Ezen belül külön figyelmet érdeml a (nem fegyelmi) elbocsátásokhoz kapcsolódó végkielégítés feltételeinek és mértékének megállapítása. A Nyugat-Európában érvényes szabályokkal összehasonlítva a régió országaiban a végkielégítés szabályozása sok esetben nagyvonalúbbnak mondható, különösen az állami szektor mint fő elbocsátó, pénzügyi helyzetéhez viszonyítva. Csehszlovákiában kéthavi bér, Magyarországon, a munkaviszony időtartamától függően, egytől hat hónapig terjedhető bér, Lengyelországban háromhavi bér a végkielégítés kötelező nagysága. Kollektív szerződésben magasabb (Csehszlovákiában például öt hónapi bérig terjedő) végkielégítést is megállapíthatnak.

Ez a szabályozás nyilvánvalóan az elbocsátottak védelmét szolgálja, és időlegesen tehermentesítheti a munkanélküli-ellátást. Költségesebbé teszi az elbocsátást, de meggondolásra készteti a munkáltatót felvétel esetében is. Jelenlegi ismereteink alapján nehéz lenne megállapítani, végeredményben hogyan hat a végkielégítés a foglalkoztatottság alakulására. Annyi mindenesetre valószínűsíthető, hogy hozzájárul a munkanélküli-állomány lassúbb cserélődéséhez, a munkanélküliség időtartamának növekedéséhez, fékezheti továbbá a vállalatok szerkezetátalakítását is. A csoportos elbocsátások ritkább előfordulását – részben legalábbis – magyarázhatja, ha a végkielégítés egyéni elbocsátás esetében nem jár. A nyugati országokhoz hasonlóan ez a helyzet Lengyelországban (a foglalkoztatottak minimum 10 százaléka) és Csehszlovákiában (minimum 25 százalék, több mint 200 főt foglalkoztató vállalat esetében). Magyarországon egyelőre ilyen korlátozás, azonkívül a végkielégítés összege a munkaviszony időtartamával arányosan nő, ami viszont a foglalkoztatás és a munkanélküliség szerkezetét befolyásolhatja.

\* Kivéve Szlovéniát, ahol a segélyezéstől az átképzésig terjedő feladatokat ellátó szervezet már sok éve működik.

Az intézményrendszer kiépítésével és a meglévő intézmények átalakításával párhuzamosan, a juttatások bevezetésével, a foglalkoztatásnövelő programok beindításával, a munkanélküliek számának növekedésével, illetve az intézkedések méretezésével arányosan emelkednek a ráfordítások. A munkanélküli-ellátás „passzív” költségei a munkahelyteremtés és a többi „aktív” intézkedés, eszköz és intézmény költségeit magában foglaló kiadás GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon nagyjából már elérte a 24 legfejlettebb országot összefoglaló OECD-ben mért átlagos szintet, míg a régió más országaiban, még Lengyelországban is, egyelőre alatta marad ennek.

6. táblázat

**A foglalkoztatáspolitikai kiadások alakulása**  
(a GDP százalékában)

Év	Bulgária	Csehszlovákia	Magyarország	Lengyelország	Románia
1990	–	–	0,4	0,6	–
1991	0,6	0,6	1,2	1,6	0,3
1992	0,9	0,9	3,0	2,0	0,8

*Megjegyzés:* A GDP alapadatok nem teljesen összehasonlíthatók egymással, több ország esetében felépítésük eltér az OECD-országok adataitól.

*Forrás:* Employment Observatory [1993] No. 4.

A rövid idő alatt mindegyik országban megnőtt kiadási szint a fejlett piacgazdaságokban általános munkanélküliségnél magasabb, és a legtöbb esetben még növekvő munkanélküliséghez, illetve tovább zsugorodó GDP-hez és növekvő költségvetési deficithez kapcsolódik. Így a nehezen elviselhető feszültségeket gerjesztő, szociális robbanással fenyegető munkanélküliség elleni harc önmagában is fenyegető költségvetési ellehetetlenüléshez vagy túladóztatáshoz vezethet. Ez pedig negatívan befolyásolhatja a munkaerő-keresletet, és hozzájárulhat a magas munkanélküliséget proungáló hiszterézisjelenségek kialakulásához. Az ebben a helyzetben rejlő fenyegetést nemcsak Magyarországon – ahol a munkanélküli-ellátás a legnagyobbvonalú volt, és a költségvetés mellett a munkáltatókat, illetve a munkavállalókat ezzel kapcsolatban közvetlenül terhelő elvonások a legmagasabbak –, hanem a régió más országaiban is felismerték.

Nem véletlen, hogy a munkanélküliségi ellátások frissen bevezetett rendszerét már 1991-től egy vagy több ízben Lengyelországban, Csehszlovákiában és Magyarországon is szűkítették, szigorították. Ezek jelentik ugyanis általában a foglalkoztatáspolitikai legnagyobb kiadási tételeit (Lengyelországban 1990-ben az összes foglalkoztatáspolitikai kiadások 51 százalékát, 1991-ben 82 százalékát, 1992-ben pedig már több mint 87 százalékát fordították munkanélküli-ellátásokra, ez még Magyarország 71 százalékos körüli arányszámánál is magasabb).

A munkanélküli-ellátások terén a leglátványosabb Csehszlovákiában volt a visszalépés. Az 1989-es rendszer hat hónapig a nettó jövedelem 95 százalékának, további hat hónapig 60 százalékának megfelelő kompenzációt kínált az átszervezés miatt elbocsátottaknak, végig 60 százalékot a többieknek. Az új rendszer 1991-ben azokra szűkítette a jogosultságot, akik az előző két évben legalább hat hónapot dolgoztak, illetve iskolába jártak, katonák voltak, beteg- vagy anyasági állományban voltak, és egységesen az első hat hónapra 60, a másodikra 50 százalékra csökkentette a segély összegét (ezt átmenetileg 65 és 60 százalékra emelték, s bevezették a két hónapos végkielégítést). 1992-től már csak az jogosult, aki az előző három évben legalább 12 hónapot dolgozott, illetve katona volt vagy iskolai oktatásban, szakmai felkészítésben részesült. A segéllyel egyidejűleg végkielégítés nem vehető fel (ez Szlovákiában megengedett volt). A segélyezés időtartama hat hónapra csökkent, három hónapig 60, majd 50 százalékos, átképzésben résztvevők esetében végig 70 százalékos kompenzációval. A segély legfeljebb 3000 korona lehet, kötelező minimum nincs. Továbbá az állásajánlatot vagy az átképzésben való



részvételt visszautasítókkal és a hivatallal nem megfelelő együttműködést tanúsítókkal szemben szigorúbban lépnek fel.

Másutt – az esetleges változtatások után is – hosszabb maradt a munkanélküli-segélyezés lehetséges időtartama: Romániában 9 hónap, Bulgáriában, Lengyelországban 12 hónap. Magyarországon 1993-tól az eredeti két, majd másfél évről ugyancsak egy évre, a nyugat-európai gyakorlathoz közelebb álló időtartamra csökkent. Lengyelországban viszont a válságövezetnek minősített területeken 1993-tól 18 hónapig vehető igénybe az ellátás. Általában meghagyták az ellátás kötelező minimumát is, ez a minimálbér 40 százaléka Romániában, 80 százaléka Szlovániában, 90 százaléka Bulgáriában, 96 százaléka Magyarországon, Lengyelországban a segély összege 1992 óta gyakorlatilag azonos a minimálbérral. A kompenzáció mértékét és legmagasabb összegét máshol is lefelé igazították, s a szabályok megváltoztatásával vagy megszorító értelmezésével korlátozták a jogosultságot. Ezzel nemzetközi összehasonlításban már eltűnően van a régió segélyrendszereinek túlzott nagyvonalúsága. Az ellátásban részesülők nagy része a minimumot kapja, a kifizetett segélyek átlaga ma már a minimálbér körül van, sőt az alá süllyedt. A munkanélküli-ellátásból kikerülők általában csak még alacsonyabb és bizonytalanabb szociális segélyre számíthatnak. Magyarországon ennek nagysága a minimumbér 50 százaléka körüli (a nyugdíjminimum 80 százaléka van meghatározva), Romániában a minimumbér 40 százaléka (18 hónapig). Szlovéniában a munkanélküli-ellátás kezdő időpontjától számított három évig a minimumbér 80 százaléka megfelelő segély kérhető. A többi országban hasonló támogatások vehetők igénybe, ugyanúgy a rászorultság többé vagy kevésbé szigorú igazolása alapján. Hasonló alapon Romániában a munkanélküli-ellátásból kizárták a legalább két (hegyvidéken négy) hektár földtulajdonnal vagy a minimumbér felének megfelelő más jövedelemforrással rendelkezőket.

A jogosultság feltételeinek szigorítása, a kompenzáció időtartamának rövidítése, mértékének csökkentése, illetve a növekvő számú tartós munkanélkülivel a jogosultság lejártá következtében mindegyik országban csökkent a munkanélküli-ellátásban részesülők aránya is. Lengyelországban ez az 1992-ben még 75 százalék körüli arányszám 1993-ban már 50 százalék alá csökkent. Romániában 1992 decemberében a munkanélküliek több mint 60 százaléka, 1993 közepén 48 százaléka kapott munkanélküli-ellátást. Csehszlovákiában 1992 végén mindössze a regisztrált álláskereső 38 százaléka részesült munkanélküli-ellátásban. 1993 közepén Szlovákiában ennél is alacsonyabb, 33 százalékos, ugyanakkor Csehországban 45 százalékos a szóban forgó mutató.

Az átalakulás kezdetén, 1990-ben, Lengyelországban és Magyarországon volt viszonylag nagy az aktív kiadások súlya (30, illetve 60 százalék körüli). Később, ahogy a segélyért jelentkezők száma emelkedett, az erősen növekvő összkidadásokon belül csökkent az aktív kiadások aránya. 1991-ben még mindig Magyarországon volt a legmagasabb (30 százalék, szemben Lengyelország és Csehszlovákia 20-25 százalékkal, Romániától eltekintve, ahol nagyon alacsony munkanélküliség és kiadási szint mellett 35 százalék volt ez az arány). 1992-ben fordult meg a helyzet, amikor Magyarországon az abszolút számokban további növekvő aktív kiadások részaránya 20 százalékra süllyedt, míg Csehszlovákiában ugrásszerűen megnőtt.

A munkanélküli-ellátás rendszerének változása és tényleges kiterjedése Csehszlovákia esetében más tényezőknél erősebben összefügg a munkanélküliség alakulásával, és magyarázza a kiadások megváltozott, a régió más országaiétól eltérő szerkezetét (azt, hogy 1992-ben, a régióban egyedülálló módon, 65 százalékra nőtt az aktív kiadások részaránya). A „passzív” kiadásoknál önmagában jóval többet költöttek az ún. társadalmilag hasznos munkahelyek teremtésére. Az 1992-es kiugró növekedéshez hozzájárult, hogy a vállalatok munkahelybővítésétől a munkanélküliek önfoglalkoztatásáig terjedő egyszeri támogatást foglalkoztatottként 500 ezer koronára emelték (Szlovákiában például egyik évről a másikra 24 436-ról 115 976-ra nőtt az így létrehozott álláshelyek száma). Ehhez képest mérsékelt sikert ért el a közhasznú munkára

vonatkozó program. Az átképzés (ebben az aktív népesség mintegy 2 százaléka vett részt 1992-ben) fő eredménye, hogy kiépül a területi központok hálózata. Igaz ezekre, továbbá a rövidített munkaidősök és a csökkent munkaképességűek bérszubszenciójára kevesebbet is költöttek.

7. táblázat

## A munkanélküli-ellátás néhány jellemzője

Ország	Jogosultság feltétele	Kompenzáció időtartama	Kompenzáció mértéke	Minimum	Maximum
Bulgária	$MV \geq 6$ hó (U1 évben) csak EB	6 hó 6 hó	0,6 <i>ÁB</i> 0,9–1,4 <i>MB</i>		
Cseh-szlovákia	$MV \geq 12$ hó (U3 évben) K, I nem	3 hó további 3 hó	0,6 <i>ÁB</i> 0,5 <i>ÁB</i>	–	3 ezer korona
Magyarország	<i>JF</i>	3 hó	0,75 <i>ÁB</i>	8,6 ezer forint (= 0,96 <i>MB</i> )	18 ezer forint 8,6 ezer forint
	K, I, ha $MN > 90$ nap	további 9 hó	0,6 <i>ÁB</i>		
Lengyelország	$MV \geq 6$ hó (U1 évben) I, TEB feltétel nélkül	12 hó válságövezetben 18 hó	0,36 <i>ÁBN</i> (= <i>MB</i> )		
Románia	Jövedelem $< 0,5$ <i>MB</i> I, ha $MN \geq 60$ nap	9 hó	0,6 <i>ÁB</i> felsőfokú végzettségű 0,7 <i>ÁB</i>		
Szlovénia	$MV \geq 9$ hó ( <i>F</i> ) vagy $MV \geq 12$ hó (U18 hóban) $MV \geq 30$ hó ( <i>F</i> ) vagy $MV \geq 50$ hó (U5 év) $MV = 5-10$ év $MV = 10-15$ év $MV = 10-20$ év $MV > 20$ év	3 hó további 3 hó további 3 hó további 3 hó további 6 hó további 6 hó	0,7 <i>ÁB</i> 0,6 <i>ÁB</i>	0,8 <i>MB</i>	4 <i>MB</i>

*Jelmagyarázat:* *MV* = munkaviszony, *U* = az utolsó... évben, *EB* = elbocsátottak, *ÁB* = átlagbér, *MB* = minimálbér, *K* = kilépők, *I* = iskolát befejezők, *JF* = járulékfizetés, szabály szerint, *TEB* = tömegesen elbocsátottak, *ÁBN* = nemzetgazdasági átlagbér, *MN* = munkanélküliség, *F* = folyamatos.

*Forrás:* Ország tanulmányok.

Szlovéniában sem a munkanélküli-ellátásokra költik a pénz nagyobb részét. Itt az aktív foglalkoztatáspolitikai túlsúlyát (a foglalkoztatáspolitikai kiadások közel 60 százaléka) legalább részben éppen annak a régióban kivételesen hosszú múltja magyarázza. A különböző képzési, átképzési programokban 28 ezer fő vett részt 1992-ben (ez a munkanélküliek közel egyharmadának megfelelő szám). Nem elhanyagolható az új munkahelyek teremtésére fordított összeg, de a munkanélküli-ellátásra kifizetett összegek után a bérszubszenció a legnagyobb tétel, amit az átalakulás nehézségeivel küzdő, de versenyképes programokkal, termelékeny foglalkoztatással biztató vállalatok meglévő munkahelyeinek átmentésére fordítanak. 1990-ben és 1991-ben viszonylag jelentős szerepet kapott a korai nyugdíjazáshoz kapcsolódó jövedelemtámogatás, aminek eredményeképpen soha nem látott méretűre duzzadt a nyugdíjasok száma. Érdekes, hogy a közhasznú munkaprogramok Szlovéniában nem alacsony képzettségű, fizikai munkaerőt mozgósítottak, hanem túlnyomórészt közép- vagy felsőfokú végzettségűeket. A maximum 20 fős csoportokban önkéntes részvétel alapján képzettségükkel összhangba hozható szociális, közigazgatási, oktatási, kulturális vagy hasonló munkalehetőséget a minimumbér 80 százaléktól az adott munkakör szokásos bérének 70 százalékáig terjedően javadalmazták.

**Az aktív foglalkoztatáspolitikai kiadások megoszlása**  
(százalék)

Megnevezés	Cseh-szlovákia	Magyarország	Lengyelország	Románia	Szlovénia
(Át)képzés					
1991	6,9	17,8	58,7	5,2	25,0
1992	7,0	22,3	69,2	3,8	21,5
Munkahelyteremtés					
1991	61,6	24,9	20,4		3,5
1992	76,2	33,5	22,5		13,5
ebből:					
közmunka					
1991	14,4	8,2	–		
1992	11,3	12,8	6,1		
kommunális szociális					
1991	47,2	–	20,4		
1992	64,9	12,8	16,4		
Foglalkoztatási szubvenció					
1991	–	2,2	–	87,1	35,0
1992	–	6,8	–	81,7	50,0
Új vállalkozások támogatása					
1991	17,1	41,2	18,2	0,5	4,0
1992	4,5	18,5	8,3	1,1	
Ifjúsági foglalkoztatás					
1991	4,8	–	–	2,3	
1992	7,7	0,1	–	3,2	
Tartós munkanélküliek támogatása					
1991	–	0,3	–	–	
1992	–	2,5	–	–	
Csökkent munkaképességűek foglalkoztatása					
1991	0,5	–	2,7	1,8	
1992	1,4	–	–	3,3	
Regionális program					
1991	–	4,3	–	–	
1992	–	8,1	–	–	
Korai nyugdíj					
1991	–	5,4	–	–	25,0
1992	–	5,8	–	–	12,0
Csökkentett munkaidő					
1991	7,3	–	–	–	
1992	2,9	–	–	–	
Egyéb					
1991	1,8	4,2	–	3,0	7,5
1992	0,3	2,7	–	1,9	3,0
Összesen					
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Megjegyzés:* Tartalmi eltérések miatt az adatok nem teljesen összehasonlíthatók.

*Forrás:* Employment Observatory, Central & Eastern Europe [1993] No. 4., Országtanulmányok.

A fejlett piacgazdaságokhoz képest egyelőre Közép- és Kelet-Európa minden országában kisebb a képzés és átképzés szerepe, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy még egyik országban sem határozhatók meg a remélt átalakulás szakmasztrukturális követelményei. Ha a ráfordítások mellett az eredményességet is vizsgálunk, mindegyik országban azt állapíthatnánk meg, hogy a képzési programot sikeresen

befejezőknek is csak kis hányada talál új munkahelyet. Némely országban kezdetben, például Magyarországon, a képzési programokban a munkanélküliek helyett inkább foglalkoztatottak vettek részt. Egyedül Lengyelországban fordították az egyébként alacsony aktív kiadások nagy részét képzési programokra, a pénzt túlnyomó részt egyetlen célra, a fiatalokat, a normál képzésből kikerülőket fenyegető munkanélküliség elkerülésére, enyhítésére költötték.

Csehszlovákia mellett Magyarországon költöttek viszonylag többet a munkahelyteremtésre. Eleinte inkább a területi feszültségek enyhítése érdekében, 1992-től a hangsúly áthelyeződött a hátrányos helyzetben lévő munkavállalói csoportok foglalkoztatásának elősegítésére, átmeneti munkalehetőség biztosítására az alacsony képzettségű, tartósan munkanélküliek számára. Nehezen bontakoznak ki a Nyugaton elterjedtebb, tartós munkanélkülieket megcélzó közhasznú munka-programok, ebben a ráfordítási korlátoknál is nagyobb szerepe lehet az önkormányzatok szervezőképességbeli korlátainak és az általuk mozgósítandó pótlólagos források hiányának. Nyugat-Európával, de Németország keleti tartományaival összehasonlítva is, háttérbe szorult a korai nyugdíjazás. Szlovénia mellett Magyarországon látszik kibontakozni említésre méltó program a meglévő munkahelyek megőrzésére, Romániában a meglehetősen alacsony aktív kiadások túlnyomó részét erre a célra fordítják.

A munkanélküliek vállalkozásainak ösztönzésére Magyarországon költöttek viszonylag többet, kétes hatékonyságú – azóta már feladott – induló kölcsönök kamattámogatása formájában. Csehszlovákia esetében sok szempontból hasonló kiadások a munkahelyteremtés-rovatban szerepelnek. A 8. sz. táblázatban közölt adatok más vonatkozásban is csak fenntartással vethetők össze egymással.

### Foglalkoztatáspolitikai és gazdaságpolitika

A munkanélküliség alakulása, a munkanélküliség elleni küzdelem eredményessége a közép- és kelet-európai régióban nyilvánvalóan nemcsak a foglalkoztatáspolitikától, az aktív és passzív eszközök megválasztásától, a célok és a megcélzott csoportok kijelölésétől, a ráfordítások nagyságától függ, hanem a gazdaság általános állapotától, a gazdaságpolitika szélesebb összefüggéseitől.

Még ha a foglalkoztatáspolitikai mindenben megfelelne a helyzetnek, és hiszterézisjelenségek sem akadályoznák a kedvező irányú változást, a munkanélküliség viszfogásával rövid távon legfeljebb a munkanélküliség és a gazdasági átalakulás tekintetében érettebb országok csoportjában lehetne számolni, a visszaesés lefékezésének, a gazdasági növekedés beindulásának függvényében. Ezen az alapon legelőször a legmélyebbre süllyedt, és 1993-ban már érzékelhető gazdasági növekedést mutató Lengyelországban kellene enyhülnie a feszültségnek, az évközi adatok azonban a munkanélküliség további növekedéséről árulkodnak. Ez ellentmond annak a Lengyelország esetében gyakori magyarázatnak is, hogy a munkaerő iránti kereslet erős megcsappanását kiváltó restriktív gazdaságpolitika (sokkterápia) feladásával szinte automatikusan javulni fog a foglalkoztatási helyzet. Ennek elmaradásában a munkaerő-kínálat demográfiai eredetű növekedése is közrejátszik. Minden erőfeszítés ellenére Szlovéniában sem állt meg a munkanélküliség növekedése. Pedig a termelés-csökkenés fokozatosan bekövetkező megállásától, a vállalatok fizetéképtelensége miatt bekövetkező csődökre meghirdetett moratóriumtól, a kollektív szerződéseket 1993-ban felváltó adminisztratívabb bérszabályozástól és hasonló gazdaságpolitikai lépésektől remélték az 1990–1991-ben elszabaduló üzembeszárási hullámban magasba kúszott munkanélküliség növekedésének megállítását. Magyarországon viszont a szlovéniainál talán valamivel jobb, de a lengyelországinál kedvezőtlenebb termelési mutatók mellett ez év tavaszától a munkanélküliségi mutatók némi csökkenést jeleznek.

A gazdasági átalakulás kritikus szakaszába csak most eljutó Csehországban a

gazdaságpolitikai intézkedések (csődtörvény, privatizáció komolyra fordulása) következményeitől a csökkenő exportkeresletig sok minden a viszonylag kedvező foglalkoztatási helyzet rosszabbodása mellett szól. Ennek ellentmondanak a foglalkoztatáspolitikai intézkedések: egyrészt a restriktív és rövid időtartamú munkanélküli-ellátás, másrészt az aktív eszközök széles körű bevetése. A regisztrált munkanélküliség továbbra is alacsony, az ennél – szokatlan módon – jóval magasabb munkaerő-felmérés szerinti adat viszont jelzi a feszültségek fokozódását. Szlovákiában pedig a csehországihoz hasonló foglalkoztatáspolitikai ellenére, igaz az ottaninál kedvezőtlenebb gazdasági helyzetben, az eddig is jóval magasabb munkanélküliségi ráta tovább emelkedett, ez megfelel az előrejelzéseknek, és egyesek szerint még jóval magasabb szintet érhet el.

A helyzet mélyebb ismeretének hiányában egyszerűen a termelés példátlan visszaesése, a mély recesszió okozta keresletcsökkenés szolgálhat a munkanélküliség feltartóztathatatlan növekedésének magyarázatásul. Ennek alapján Romániában, ahol a termelés zsugorodása rendkívül nagy mértékű volt, és még nem ért véget, ugyanakkor alapvető gazdasági változások még váratnak magukra, jelentős mértékben tovább növekvő munkanélküliséggel kell számolni, noha a mérsékeltbben emelkedő statisztikai adatokban ez egyelőre nem mutatkozik meg.

A jelenlegi magas munkanélküliség a régió minden országában kétségtelenül összefügg az összkereslet csökkenésével, a termékpiaci kereslet zsugorodásával, a munkaerő-piaci kereslet visszaesésével. Csak súlyosbíthatja a munkaerő-piaci feszültségeket, ha a munkanélküliség növekedésének irányába ható összkereslet-korlátozás, illetve az összkereslet alacsony szintje a termelési rendszer ugyanebbe az irányba ható – a várakozásoktól elmaradó – strukturális átalakításával párosul mindenütt.

Nem ilyen egyértelmű a helyzet javulása az ellenkező esetben, vagyis, ha a keresleti korlát enyhül vagy eltűnik. A valóságban a restriktív feladása vagy enyhítése még az esetleg beinduló gazdasági növekedés körülményei között is ellentmondásos hatást gyakorolhat a foglalkoztatásra, illetve a munkanélküliségre. Egyrészt a kereslet növekedésével kiválthatja a foglalkoztatás bővülését, másrészt megkönnyítheti, felgyorsíthatja a válságból való kilábaláshoz szükséges strukturális átalakítást, ezzel viszont a munkanélküliség növekedéséhez járulhat hozzá. A probléma a valóságban nyilvánvalóan sokkal összetettebb, s a kutatás oldaláról sem egyszerűsíthető le erre a gazdaságpolitikai dilemmára, de több országban még a helyes kérdésfeltevéshez is hiányoznak a szükséges makro- és mikroökonómiai elemzések.

#### *Hivatkozások*

- BURDA, M. [1993]: Unemployment, labour market and structural change in Eastern Europe. *Economic Policy* No. 16.
- BECKER, G. [1971]: *The economics of discrimination*. University of Chicago Press, Chicago 2. kiadás.
- BLANCHARD, O.–SUMMERS, L. [1986]: Hysteresis and the European unemployment problem, in NBER. *Annual Report*. Vol. 1. MIT Press, Cambridge Mass.
- BLANCHARD, O.–COMMANDER, S.–CORICELLI, F. [1993]: Unemployment and restructuring in Eastern Europe, paper World Bank conference on unemployment in Eastern Europe. Washington, 1993. október.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES [1992, 1993]: *Employment Observatory Central & Eastern Europe*. No. 1, 2, 3, 4.
- DROBNIČ, S. [1992]: Rigidities in the labour markets of transition economies and new organizational forms. Working Papers, No. 7. LICOS, Leuven.
- DROBNIČ, S.–RUS, V. [1993]: Unemployment in transition economies: the case of Slovenia. Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtartcsa.
- FAZAKAS KÁROLY [1993]: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- GINSBURG, M. J.–STUDENT, D. [1993]: Schwacher trost. *Wirtschaftswoche*, No. 48, 26. november.

- JANAČEK, K. [1993]: Unemployment and labour market in Czechoslovakia (Czech Republic, 1990–1992). Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtárca.
- KOLOSI, T. [1993]: The poor and the rich in Hungary. Transit Club Series No. 7. Institute of Economics, Budapest.
- KÖLLŐ, J. [1993a]: Unemployment and the prospects for employment policy in Hungary. Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtárca.
- KÖLLŐ JÁNOS [1993b]: A tulajdoni átalakulás és a munkaerőpiac Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- EMPLOYMENT SERVICES DEPT. [1993]: Unemployment Statistical Data in the Slovak Republic, Ministry of Labor, Social Affairs and Family Bratislava, szeptember.
- MIRON, M. [1993]: Romania: the challenge of unemployment. Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtárca.
- NAGY GYULA–SÍK ENDRE [1993]: Munkanélküliség és munkanélküliek. Jelentés a Magyar Háztartási Panel I. hullámának eredményeiről. Budapest.
- NEŠPOROVÁ, A. [1993]: Recent labour market development in Czechoslovakia. Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtárca.
- PIORE, M. [1983]: Labor market segmentation: to what paradigm does it belong? American Economic Review No. 2.
- REISZ, R. [1993]: A munkanélküliség Romániában. Educatio, No. 1.
- SCHMÖGNEROVÁ, B. [1993]: Munkaerőpiac a Szlovák Köztársaságban. SZTA Közgazdasági Intézet.
- WITKOWSKI, J. [1993]: Employment in Poland in the period of transition. Paper prepared for the second workshop of the ACE research network on unemployment. Erdőtárca.
- VINCZE MÁRIA [1992]: Munkanélküliség, segélyezés és munkaerő-politika. Intézmények és tapasztalatok Romániában, MTA KTI. Budapest.
- VINCZE MÁRIA [1993]: A munkanélküliség alakulása Romániában. Kézirat. Kolozsvár.

**A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó szakkönyvajánlata**

**David W. Pearce**

**A MODERN KÖZGAZDASÁGTAN ISMERETTÁRA**

**Dictionary of Modern Economics**

A kötet a ma piacon lévő korszerű közgazdasági lexikonok közül az egyik legismertebb, legalaposabb nyugati összeállítás. Az Aerdeeni Egyetem közgazdász professzoraiból és más közgazdasági kutatókból álló alkotóközösség munkájaként létrejött közgazdaságtani ismerettár, értelmező szótár a hazai oktatási és tájékoztatói igényeket is kielégíti. Több mint 2500 angol szócikk 3000 magyar megfelelőjét tartalmazza.

A visszakeresést részletes mutatórendszer segíti. Az ismerettár elnevezés azért is indokolt, mert egy szótárnál sokkal bővebb magyarázatot, képleteket, példákat tartalmaz, amikor értelmezi a közgazdasági fogalmakat.

664 oldal, ára kötve: 1972 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.

BÖGEL GYÖRGY

## Vállalati belső átadási árak

A nyereségközpontokat működtető vállalatokon belül, illetőleg az egy vállalatcsoporthoz tartozó, közös felügyelet alatt álló cégek között mozgó termékek és szolgáltatások eladási árai, az ún. transzferárak nyitott kérdésként jelentkeznek mind az elmélet, mind a gyakorlat számára. A cikk szerzője mindenekelőtt arra törekszik, hogy bemutassa a belső árképzéssel kapcsolatos döntések szervezeti hátterét, és felhívja a figyelmet a szervezeti tényezők fontosságára. Ismerteti a témakörrel foglalkozó irányzatokat, rámutatva az elmélet és a gyakorlat elszakadásának okaira. Külön részben tárgyalja a szerző a belső árképzés nemzetközi vonatkozásait, különös tekintettel az adózásra.

Magyarországon egyre nagyobb számban jelennek meg a divizionális szervezetek és a különféle vállalatcsoportok; ezért a belső árképzés módszerének elsajátítása, a nemzetközi vállalatok belső árpolitikájának, a fejlett országok ezzel összefüggő adóügyi gyakorlatának tanulmányozása igen nagy jelentőségű az éledező magyar piacgazdaság szereplői számára is.

A vállalati belső átadási árak problémája (a *transfer pricing*) a korszerű vállalatvezetés egyik legizgalmasabb és legtöbbet vitatott kérdése. A szakirodalomban több mint harminc éve élő probléma ez, százával születnek cikkek és tanulmányok róla. Manapság nemigen jelenik meg olyan korszerű vezetői számviteli tankönyv, amely ne szánna egy fejezetet vagy legalább néhány oldalt a témának. Ugyanakkor szakmai körökben tényként kezelik, hogy a belső árak optimális meghatározásának problémáját egyelőre senki sem tudta megoldani. Ráadásul az elméleti javaslatok és a gyakorlat között mély szakadék tátong: az elméleti eredmények nem szivárognak át a gyakorlatba, ez utóbbit pedig az elmélet nem tudja kellőképpen magyarázni.

A belső átadási árakkal többnyire a számviteli témájú munkák foglalkoznak; tévedés azonban azt hinni, hogy a kérdésről csak e szakterület képviselőinek van mondanivalójuk. A belső ármeghatározás éppen azért izgalmas, mert több vezetési szakterület határán fekszik, több oldalról is megközelíthető. Állatorvosi lóként sajátos szemszögből hozza felszínre a *vezetői számvitel* számos régi problémáját. A javasolt optimalizálási modellek egy része a *közgazdaságtan* fogalmaival és összefüggéseivel operál, de bizonyos feltételek mellett szerepet kap itt a *matematikai* programozás is. A modellek operacionalizálása, gyakorlati alkalmazása *informatikai* kérdéseket is felvet. Az utóbbi években különös figyelem irányult a *nemzetközi* vállalatok belső árképzési gyakorlatára; ez a figyelem jelentős részben az adóhatóságok érdeklődésé-

nek köszönhető. A gyakorlat magyarázatához számos szakember a *viselkedéstudomány* módszereit és megközelítési módját alkalmazza.

A belső átadási árak problémájának teljes körű elemzése és megértése, a gyakorlatban is alkalmazható megoldási javaslatok kidolgozása elképzelhetetlen a *szervezeti háttér* ismerete nélkül. Megítélésünk szerint az elmélet és a gyakorlat szétválásának egyik oka éppen az, hogy általában csekély figyelmet szentelnek ennek a kérdésnek.

Írásunkat egyfajta felhívásnak is szánjuk a nemzetközi tapasztalatok tanulmányozására, a transzferárakkal kapcsolatos hazai kutatási programok megindítására. Megítélésünk szerint a vállalati belső átadási árak egyelőre a nemzetközi szinten is inkább csak kérdőjeleket vetnek fel, a hazai elemzések és vizsgálatok pedig még gyermekcipőben sem járnak. Ezenközben egyre több vállalat néz szembe a belső átadások problémájával. A problémakör időszerűségét nálunk egyfelől a technikai, módszertani lemaradásunk igazolja, másfelől az, hogy a hazai gazdasági porondon megjelenő nemzetközi vállalatok belső árképzési gyakorlata számos meglepetéssel szolgálhat, ha nem vagyunk felkészülve a problémák felismerésére és kezelésére.<sup>1</sup>

### A szervezeti háttér

Belső átadási árak alkalmazására olyan vállalatoknál van szükség, amelyek a szervezetüket több, nagyfokú önállósággal rendelkező, nyereségközpontként tevékenykedő részlegre bontják, és ezek között az egységek között termékátadási, szolgáltatási kapcsolatok vannak. *A belső átadási ár az az ár, amelyen a belső tranzakciókat elszámolják: bevételt jelent az „eladó” és kiadást a „vevő” számára.* A belső ár látszólag érintetlenül hagyja a vállalatnak mint egésznek a nyereségét, a valóságban azonban nem így áll a helyzet: az árak számos olyan vállalati döntést befolyásolnak, amelyek közvetlen hatást gyakorolnak a nyereségre.

Az elemzés szempontjából a „vevő”, illetve az „eladó” szerepében fellépő részlegek következő típusait célszerű megkülönböztetni:

a) egy-egy vállalati üzletágat képviselő „klasszikus” nyereségközpontok, *divíziók*. A fejlett országokban a diverzifikált nagyvállalatok körében a divizionális irányítási rendszerek rendkívül elterjedtek. (Lásd erről például *Dobák* [1988] vagy *Bógel* [1993] írásait.);

b) a vállalaton belül *szolgáltató* jellegű feladatokat (például karbantartás, informatika) ellátó részlegek, amelyek „eladókként” állnak szemben a divíziókkal;

c) olyan vállalatok, amelyekre egy másik vállalatnak *döntő befolyása* van, illetve amelyek egy közös irányítás alatt álló vállalatcsoporthoz (holdinghoz) kapcsolódnak;

d) az utóbbiaknál érdemes külön tárgyalni azt az esetet, amikor egy *nemzetközi vállalatcsoportról* van szó, amelynek tagjait különböző országokban jegyezték be.

A legegyszerűbb játszmának három szereplője van: a *vevő*, illetve az *eladó* a fenti négy eset valamelyikéből, valamint a *központ*, amely egyaránt lehet divizionális vállalat vagy holdingközpont. A központ decentralizál: a *vevőt* és az *eladót* felelőssé teszi a nyereségükért, miközben felruhazza őket mindazokkal a funkciókkal és hatáskörökkel, amelyekkel a nyereségüket döntő mértékben befolyásolni tudják. A *központnak* döntést kell hoznia arról, hogy a belső átadások – amelyekről feltételezzük, hogy jelentős nagyságúak – elszámolása hogyan, milyen árak alkalmazásával történ-

<sup>1</sup> Az irodalmi hivatkozásoknál a korlátozott terjedelem és a szerteágazó összefüggésrendszer miatt nem törekedtünk teljességre, az egyes irányzatoknak csupán néhány képviselőjét szerepeltetjük. Az érdeklődőknek elsősorban *Hirschleifer* [1956], [1957] elméleti alapozó munkáinak (a decentralizált vállalati rendszerek belső mikroökonómiajának elméleti megalapozása), *Kaplan* [1982], [1989] és *Dearden* [1988] gazdag példaanyagának (a belső árak a számvitelben és a vezetői döntésekben), valamint *Tomkins* [1973], [1990], [1991] elemzéseinek (árképzési modellek) a megismerését ajánljuk.



jen: mekkora legyen az ár, és ki határozza meg azt. Az így vázolt szervezeti rendszerben ez a döntés a következőkben felsorolt tényezők mérlegelését teszi szükségessé.

a) A rendelkezésre álló – a piac vagy a belső számvitel által kínált – *ártípusok*. A leggyakoribb változatok a következők: a *külső piaci ár* (ha az átadott árunak van külső piaca), a *költség + nyereség* szerkezetű árak különböző változatai, valamint a felek *egyezkedésével* meghatározott árak (*negotiated prices*). A később ismertetendő modellekben a külső piac léte vagy hiánya igen fontos szempontként jön számításba.

b) A *decentralizáció mértéke*. A nagyvállalatok decentralizációjának két fontos okát kell itt megemlítenünk: a hatáskörök leadása egyrészt fontos motiváló tényező, másrészt egy megfelelően decentralizált rendszerben a döntések ott szülehetnek meg, ahol a szükséges információk rendelkezésre állnak. A belső termékátadásokhoz kapcsolódó döntéseket (ilyenek mindenekelőtt a szállító, illetve a vevő kiválasztása, valamint az árak meghatározása) a központ megtarthatja magának vagy decentralizálhatja. A decentralizálás elősegíti a nyereségközpontok *differenciálódását*: strukturális alkalmazkodását sajátos körülményeikhez. A differenciálódás szoros kapcsolatban áll a szervezetelmélet másik alapfogalmával, az integrációval.

c) Az *integráció*<sup>2</sup> erőssége és módja. Lawrence–Lorsch vizsgálatai kimutatták, hogy a differenciálódás és az integráció nem ellentétei egymásnak: az előbbi erősödése nem a kívánt integráció mértékére, hanem a technikájára hat; a belső árak alkalmazása más integrációs mechanizmusokat (így például az utasításokat vagy a folyamatszabályozást) helyettesíthet. Porter arra hívja fel a figyelmet, hogy az üzletágak egyre szorosabb összekapcsolása a diverzifikált nagyvállalatok körében általános tendencia: az integráltság, az anyagi és szellemi források megosztása előnyt jelent a versenyben. Egy decentralizált nagyvállalaton belül a belső átadási árak ugyanolyan integráló, orientáló szerepet játszhatnak, mint a külső piacon: segítségükkel a központ befolyást gyakorolhat az egyes nyereségközpontok kooperációs gyakorlatára, a vállalati érdekegyeztetési folyamatokra, a kapacitások kihasználására.

d) Az *eredménymérés rendszere*. A belső átadási árak, illetve az árképzés módjának megváltoztatásával a központ számottevő mértékben átalakíthatja az egyes nyereségközpontok gazdasági eredményeit. Az eredménymérés általában többlépcsős: az egyes költségek és bevételek (köztük a termékátadásoké) különböző szinteken, különböző mutatókban jelennek meg. Ezeket a mutatókat többféle döntés meghozatalára használják, amelyek közül itt kettőt kell kiemelnünk: a *tőkeallokációs* és a *jutalmazási* döntéseket. A vállalati tőke szétosztásánál az egyes nyereségközpontok eredménymutatói fontos szerepet játszhatnak: ezt a szempontot érvényesítve a központnak arra kell törekednie, hogy az eredménymutatók minél pontosabban mutassák a befektetések megtérülését, az üzletágak jövedelmezőségét, és kellő információt szolgáltatassanak a „csináljuk-vesszük” típusú döntések meghozatalához. Ha az eredménymutatókat jutalmazásra használják, akkor jogos elvárás, hogy azok megfelelően tükrözzék a részlegek teljesítményét. A nyereségközpontokat működtető vállalatok többsége a részlegvezetők ösztönzését az említett eredménymutatókhoz (többnyire a nyereség, a tőkemegtérülés vagy a reziduális jövedelem mutatóihoz) kapcsolja. A belső árakhoz, illetve az árképzés módjához így közvetlen személyes érdekek tapadnak. Az érintettek szempontjából egy ár lehet „fair” és „nem fair”.

e) A vevők és az eladók *hatalmi helyzete, alkupozíciója*. Egy decentralizált vállalat belső piacán ugyanolyan hatalmi, befolyásolási viszonyok alakulhatnak ki, mint a külső piacon. Ennek következtében az ártárgyalásokon az érintett részlegek alkupozíciója eltérő lehet. Az alku a decentralizált, nyereségközpontos rendszerek irányításának fontos eleme. A belső eladók és vevők hatásköri szempontból egyen-

<sup>2</sup> Az integráció a decentralizált, differenciálódott egységek működésének összehangolását jelenti: fontosságára szervezeti szempontból egyebek között Lawrence és Lorsch [1969] kutatásai, stratégiai szempontból Porter [1985] munkái hívják fel a figyelmet.

rangú partnerekként állnak egymással szemben, de a partneri viszony megjelenik a vállalati központ és a nyereségközpontok kapcsolatában is. A „jogi” szempontból vett partnerség azonban nem jelent feltétlenül tényleges egyenlőséget, hiszen az érintettek egymástól eltérő legitím és illegitím hatalmi bázisokkal rendelkezhetnek. Ha a központ úgy dönt, hogy nem ír elő valamilyen kötelező belső árképzési módot, hanem az árak alakítását a nyereségközpontokra bízva (megegyezéssel ár), akkor kifejezetten az alkumechanizmusra épít.

f) *A tulajdonosok érdekei, adózási szempontok.* Ha a nyereségközpontok önálló vállalatok formájában jelennek meg, akkor a belső árak segítségével a nyereségük átcsoportosítható. Ettől a ponttól kezdve a belső ár megszűnik vállalati belügy lenni, hiszen a következmények közvetlenül érinthetik a tulajdonosok és az adóhivatal érdekeit. Különösen élesen vetődik fel ez a szempont a nemzetközi vállalatok esetében. (Erre a kérdésre később még visszatérünk.)

g) *A megvalósíthatóság* is igen fontos tényező a lehetséges ársémák, árképzési modellek közötti választásban. A szakirodalomban szereplő modellek operacionálizálhatóságával kapcsolatban két szempontot kell megemlítenünk: az *alkalmazás információigényét és költségeit*. Olyan árképzési módszer, amelyhez az adott helyen és időpontban nem lehet biztosítani a szükséges információkat, vagy amelynek a költségei meghaladják a várható hasznot, nyilvánvalóan nem jöhet szóba. Az operacionálizálhatóságnak, a megvalósíthatóságnak sokkal nagyobb szerepe van az árakkal kapcsolatos döntésekben, mint ahogyan azt az ember az elmélet ismeretében gondolná.

h) *A korlátozott racionalitás.* Eddig számos olyan – az árképzésben szerepet játszó – szervezeti-irányítási szempontot és célt soroltunk fel, amelyek igen gyakran ellentmondásba kerülhetnek egymással. A célok sokfélesége és ellentmondásos volta, az információk bizonytalansága korlátozza a belső árak optimalizálásának a lehetőségét. Ha az árakat nem optimumszámítással határozták meg, akkor a belső ár a szabályozó kar szerepét játszhatja: ha a rendszer valahol kilép az elfogadható helyzetek köréből – például túl sok kihasználatlan kapacitás keletkezik, a nyereségközpontok nem vállalnak a vállalat szempontjából nyereséges munkákat, káros feszültségek keletkeznek az érdekeltségi rendszerben –, akkor a kívánt pályára való visszaállítást a belső árak vagy az árképzési mechanizmus átalakításával is elérhetik.

Az eddig kifejtettekből az is látható, hogy a belső árképzés *nem* egy „zéró összegű játék”, amelynek keretében számviteli dokumentumokban ide-oda tologatnak egy adott összegű vállalati nyereséget. Ellenkezőleg: az, hogy mekkora lesz a vállalati nyereség, nem kis részben éppen a belső árak meghatározásától is függ. Az árak kialakításával ugyanis tőkeallokációs döntéseket hoznak, embereket motiválnak, részlegek közötti kapcsolatokat erősítenek vagy lazítanak, adót takarítanak meg, mindezekkel közvetlen hatást gyakorolnak a vállalat mint egész eredményére.

Megítélésünk szerint a belső árakkal kapcsolatos modellek felépítésekor a fenti szervezeti tényezőket is figyelembe kell venni. Az árképzési gyakorlat magyarázatakor sem lehet a szervezeti problémák és hatások fölött elsiklani.

### Modellek és módszerek

Belső árképzési módszerekkel, modellekkel tankönyvekben és elméleti folyóiratokban egyaránt találkozhatunk. Némi túlzással azt modhatjuk, hogy az előbbiek többnyire leegyszerűsítik a kérdést, felsorolva a fontosabb ártípusokat, megadva néhány szempontot az alkalmazásukhoz példák kíséretében (amelyek egy részéről némi vizsgálódás után kiderül, hogy sokkal bonyolultabbak, mint amilyeneknek az első pillanatban látszanak). A másik végletet azok az elméleti cikkek jelentik, amelyek a kérdést teljességgel a matematikai közgazdaságtan apparátusával közelítik meg, legfeljebb

csak jelzésszerűen emlékezve meg az előző fejezetben említett szervezeti tényezőkről és a vállalati számvitel realitásairól.

Tekintsük át most – a teljesség igénye nélkül – a belső átadási árakkal kapcsolatos fontosabb modelleket, illetve irányzatokat.

a) *Matematikai közgazdaságtani megközelítés.* Ennek az irányzatnak az a kiindulópontja, hogy ha egy vállalat a külső piac mintájára belső piacot hoz létre, akkor az utóbbi ugyanolyan fogalmakkal (kereslet, kínálat, egyensúly, határkötség stb.) elemezhető, mint az előbbi. A javasolt receptek különböző alaphelyzetekre vonatkoznak. Az elemzések kiinduló kérdése így szól: milyen belső átadási árral (árképzési móddal) lehet elérni, hogy a vállalatnak minit egésznek a nyeresége maximális legyen?

Egy lehetséges alaphelyzet az, amikor az átadásra kerülő árunak (alkatrésznek, félkész terméknek, szolgáltatásnak) *van külső piaca*, onnan korlátlanul beszerezhető és azon „valódi” piaci versenyáron értékesíthető. A közgazdaságtan tanítása szerint a vállalat nyeresége akkor maximális, ha a kibocsátást addig folytatja, amíg a határkötségek és a határbevételek egyenlővé nem válnak. Olyan belső árat kell tehát találni, amely arra készíti az érintett vállalati részlegeket, hogy saját termelésüket – és ezáltal a belső átadások volumenét – ehhez az optimumhoz igazítsák. Ez nem más, mint az átadott termék *külső piaci ára*. Ha a nyereségközpontok a beszerzési és értékesítési döntéseiket önállóan hozhatják meg, akkor automatikusan a külső árhoz fognak igazodni. A belső és a külső piac határai ilyen körülmények között elmosódnak.

A matematikai bizonyítástól eltekintve *első pillantásra* ez az elgondolás a gyakorlat embere számára is elfogadhatónak tűnik: ha egy divízió nem bírja a versenyt a külső szállítókkal, ha nem tud azoknál olcsóbban termelni, akkor nincs értelme fenntartani azt. Hasonlóképpen ha egy félkész termékkel a külső piacon elérhető nyereséghez a végterméket előállító részleg nem tud további hasznot hozzátenni, akkor a továbbfeldolgozás felesleges művelet.

Más a helyzet akkor, ha az átadott terméknek *nincs számottevő külső forgalma és versenytára*. A közgazdasági elemzés következtetése ebben az esetben az, hogy a termék *határkötségét* kell átadási árként használni az optimális kibocsátási volumen szintjén. Itt is ugyanazt mondhatjuk, mint az előző esetben: a megoldásban matematikai bizonyítás nélkül is felfedezhető a racionalitás. Ha az ár eltér a határkölségtől, a végterméket kibocsátó nyereségközpont határkölsége és a vállalati határkölség nem esik egybe, a vállalat érdekeivel ellentétes értékesítési és termelési döntések szülehetnek.

Mindezekben az esetekben feltételeztük, hogy nincsenek *vállalati kapacitáskorlátok*, a termelés szabadon felfuthat az optimumig. Most feloldjuk ezt a feltételezést. Az elmélet válasza erre a kihívásra rendszerint az, hogy ekkor a felhasznált erőforrások „elmaradt hasznát” (*opportunity cost*) célszerű átadási árként használni. A bizonyítás módszertani hátterét a matematikai programozás adja: az optimalizálási feladat egyszerűbb esetben lineáris programozási modellként írható le, amelyből az árnyékarak kalkulálhatók. A „hétköznapi” racionalitás itt is megtalálható. Egy félkész terméket kibocsátó nyereségközpont jogosan érvelhet a következőképpen: „Nekem ezért a termékért jelenleg a külső piaci árat számolják el bevételként, ami 5 forint. Kapacitásaim azonban végesek: ha ezt a terméket állítom elő, akkor lemondok egy másik termeléséről, amiért 6 forintot kaphatnék: az egy forintnyi különbség nekem is veszteség meg a vállalatnak is.”

A matematikai közgazdaságtani megközelítésen belül alapműnek *Hirshleifer* [1956], [1957] két cikke tekinthető: ezek a korszerű mikroökonómiai fogalmaival és modelljeivel operálnak. Az előbbi modellek számos más munkában is megjelennek különböző változatokban, eltérő feltételezésekkel élve a különböző bevételi és költségfüggvények alakjáról, a profitcentrumok autonómiájának mértékéről és szervezeti értékéről, a vezetői döntések tartalmáról és számviteli támogatásáról. (Lásd például *Kaplan* [1982], *Ronen–McKinney* [1970], *Bierman–Dyckman* [1976] munkáit.)

b) *Viselkedéstudományi megközelítés.* Ez az irányzat a tanulmányok számát és a kidolgozott javaslatok tudományos eleganciáját tekintve is valamivel halványabb az előzőnél. A lényege az ármeghatározás *tárgyalásként, alkuként (bargaining)* való felfogása. Az alkuban a fentebb említett részlegek vesznek részt: a vevő, az eladó és a központ. Mindegyikük meghatározott háttérrel, célokat, érdekeket képvisel, és igyekszik ezeknek megfelelő taktikát alkalmazni.

A matematikai közgazdasági irányzat képviselőit a végeredmény: maga az optimális belső ár érdekli; a viselkedéstudományi vonulat képviselői az ármeghatározás *folyamatára* koncentrálnak. A tárgyalás, az alku akár ugyanolyan eredményeket is hozhat, mint egy matematikai modell, de nem ez a lényeg. A folyamat során érdekek ütköznek, különböző szempontok, információk kerülhetnek felszínre, és ez végső soron – alkalmas konfliktuskezelő mechanizmusok megléte esetén – kifejezetten kedvező lehet a vállalat számára. A kialakult ár vagy elfogadott árképzési eljárás kompromisszumot tükröz: az egyensúly nem matematikai értelemben vett egyensúly, hanem azt jelzi, hogy a megállapodást a felek *fair play* szabályai alapján elfogadták.<sup>3</sup>

c) *Szituációelméleti megközelítés.* A szituációelmélet (kontingenciaelmélet) kifejezést a szervezetelmélet szótárából vettük át. E szerint a vállalati szervezeti struktúrát az adott helyzethez kell igazítani; nincsenek általános szervezési receptek; különféle környezeti feltételek, vezetési helyzetek vannak, amelyekhez folyamatosan alkalmazkodni kell. Ugyanez a gondolatmenet a vállalati belső átadási árakra is vonatkoztatható. Itt sincs általánosan alkalmazható séma, a szituációtól függ, hogy mi a kívánatos árképzési elv. Ezzel kapcsolatban két kérdésre kell választ adni: 1. hogyan lehet leírni és tipizálni az egyes szituációkat, és 2. milyen megoldások javasolhatók az egyes helyzetekben.

A szituációelméleti megközelítésre az egyik legjobb példát *Eccles* [1983] kutatási eredményei szolgáltatják. Ő a szituációt két fő dimenzióval jellemzi: 1. a vállalat diverzifikáltságával és 2. a vertikális integráció mértékével. A dimenziók segítségével létrehozott szituációs mezőben négy alaphelyzetet különböztet meg, és empirikus kutatási eredmények alapján mutat rá az ezekben alkalmazott vezetési, szervezési és belső árképzési módszerek különbözőségére. *Emmanuel* [1976] az árképzés módja és az átadott termékek szabványos vagy nem szabványos volta között keresett kapcsolatot.

Itt kell megjegyeznünk, hogy a szituációelméleti modellek kevés kivétellel sokkal kevésbé kidolgozottak és meggyőzőek, mint a matematikai közgazdasági eljárások, a megítélésüket pedig az is nehezíti, hogy az alátámasztásukat szolgáló empirikus adatok gyakran ellentmondanak egymásnak.

### Szakadék az elmélet és a gyakorlat között

„A tudósok kutatásaiból a gyakorló vezetők mindeddig vajmi keveset hasznosítottak” – írja a már idézett cikkében *Eccles* ([1983], 150. o.), miután interjúkat készített a kérdésről mintegy 150 vállalati vezetővel. E megállapításával nem áll egyedül. A belső átadási árak gyakorlati alkalmazásáról nagyon kevés empirikus, statisztikailag értékelhető adatunk van. Ezek kétségtelenül *Eccles* megállapítását látszanak igazolni.

1978-ban *Umapathy* és *Srinivasan* 291, legalább két profitcentrummal rendelkező amerikai vállalatot vizsgált meg. A vállalatok 85 százalékánál (239 vállalat) azt

<sup>3</sup> A belső árak problémájának viselkedéstudományi megközelítése megjelenik *Cyert–March* [1963] egyik – ma már klasszikusnak számító – munkájában. *Watson–Baumler* [1975] az ártárgyalások szervezeti integráló szerepét emelik ki. *Tomkins* [1990] – egyebek között a vállalati élet realitásaira hivatkozva – vegyes megoldást javasol: matematikai analízis alkalmazása egy bizonyos pontig, majd a terep átengedése a tárgyalásos megoldásnak.

tapasztalták, hogy árumozgás van a nyereségközpontok (divíziók) között. A vállalaton belül eladott termékek az értékesítés öt-nyolc százalékát teszik ki. Az egyes ártípusok alkalmazásának gyakoriságát a szűkített mintában az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat

## A belső árképzés módja amerikai vállalatoknál

A belső árképzés alapja	Vállalatok száma
Változó költség	11
Teljes önköltség	61
Költség + haszon	40
Tárgyalásos ár	53
Piaci ár	74
Összesen	239

Forrás: Kaplan [1982] 499. o.

A táblázatban a határköltség vagy az elmaradt haszon mint árképzési bázis nem is szerepel. A közgazdaságtan határköltségét a számvitel változó költsége számos esetben jól közelítheti; azonban ez utóbbit is a vizsgált vállalatoknak csak csekély hányada alkalmazta. Az adatokból úgy tűnik, hogy a vállalatok inkább a *fair* (megtéríteni a költségeket, megosztani a hasznon, megmérettetni a piacon), és nem a matematikai közgazdasági elmélet által optimálisnak tartott árakhoz vonzódtak.

Borkowski [1988] mintavételes felmérés alapján azt találta, hogy a megvizsgált vállalatok 41 százaléka a teljes önköltséget használja belső átadási árként, és többségük akkor sem változtatna ezen a gyakorlaton, ha megtehetné. Kaplan-Atkinson [1989] megállapítása ezzel egybevág. Tomkins 1973-ban azt jelezte, hogy a külső piachoz igazodó belső átadási árakat azok a vállalatok használják, amelyek éles versenyhelyzetben dolgoznak (a félkész termék külső piaca ideális), a többiek megállnak az önköltségnél vagy annak valamilyen pótlékolt változatánál (Tomkins [1973]).

Az elmélet és a gyakorlat között mély szakadék tátong. Ennek a következő okai lehetnek:

a) *Az elmélet megosztottsága.* Írásunk első részében több irányzatot mutattunk be, amelyekről leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy az elméleti szakemberek vagy a matematikai közgazdaságtan, vagy az ember és a vezetés oldaláról közelítik meg a belső átadások problémáját. A két vonal párhuzamosan fut egymás mellett, kevés tudomást véve egymásról. Alig találkozunk olyan munkával, amely az árdöntéseket a matematika módszereivel és pontosságával elemezné, egyidejűleg azonban beágyazná őket a szervezetek eleven valóságába. A gyakorlat emberének viszont soktényezős és bonyolult szervezeti és vezetési szituációkban kell döntéseket hoznia, számára tehát ez az elhatárolódás nem létezik.

b) *„Kemény” és „puha” tényezők.* Az említett irányzatok közötti eltávolodás egyik oka valószínűleg az, hogy a matematikai modellek kidolgozói egyenleteikhez direkt módon számszerűsíthető változókat keresnek. Ha például egy erőforrás-korlátozott programozási modellben az átadási ár eltér az elmaradt haszontól, a célfüggvényben szereplő vállalati nyereség csökkenni kezd. A modellbe nem illik bele egy olyan megfontolás, hogy például növeli-e az önállóság érzete (amibe esetünkben beletartozhat az átadási árak önálló meghatározása) a teljesítményeket, és vajon ez a növekmény nagyobb-e, mint a matematikai optimumtól való eltávolodás következtében fellépő veszteség.

Vegyünk egy másik példát! Külső versenypiac hiánya esetén az elmélet (a már leírt módon) a határköltség használatát javasolja: ez eredményezi a matematikai optimumot. Határköltségen történő átadás esetén viszont az átadó divízióinak jófor-

mán csak a változó költségei térülnek meg: a nyereség elosztása nem *fair*, és a központ sem kap elfogadhatóan pontos képet az egyes részlegek nyereségtermelő képességéről. A kérdés ezután megint az, hogy mi a nagyobb: a matematikai modell által kínált nyereségnövekmény, vagy a „nem fair” eredménymérésből származó konfliktusok, emberi problémák, torzult információk okozta veszteség. Erre a problémára egyébként többen felfigyeltek. Van, aki *kettős elszámolási rendszert* javasol megoldásként: az átadások a határköltségen történjenek, az átadó veszteségét pedig bizonyos időszakonként meghatározott összeggel kompenzálják. Nincs jele azonban annak, hogy ez az ötlet a gyakorlatban jelentős sikert aratott volna.

c) *A modellek információigénye.* A nagyobb vállalatok decentralizált, nyereségközpontos irányítási rendszereket egyebek között azért alakítanak ki, mert világosan látják, hogy az operatív ügyeket megfelelő információk híján nem lehet egy központból irányítani. Ugyanakkor a matematikai közgazdaságtani modellek egy része azzal a feltételezéssel él, hogy az optimalizáláshoz (a jelen esetben az átadási árak optimalizálásához) szükséges információk torzítatlanul és időben rendelkezésre állnak, ha úgy tetszik számítógépbe betáplálhatók. Fel kell tennünk a kérdést: ha a központ tudja, hogy az optimumpontok hol helyezkednek el, akkor miért decentralizál? Miért nem közli utasítás formájában az érintett divíziókkal, hogy ebből vagy abból az alkatrészből ennyit kell átadni és átvenni, miért próbálja meg közvetett módon, az átadási árakkal orientálva, s megfelelő irányba mozdítani az érintett részlegeket?

A belső árak meghatározásához a legfontosabb információkat a külső piac mellett a vállalati *számvitel* szolgáltatja. Ezek az információk többnyire nem pontosan azok, mint amelyekre a matematikai modelleknek szükségük lenne. A példa kedvéért: a kimutatásokban általában az átlagos költség jelenik meg, és nem a határköltség. A számvitelben használt változó költség nem azonos a határköltséggel: a rendszerint általános költségként elszámolt tételek számottevő része érzékeny a volumenre. Ráadásul számos szakértő mutatott rá a közelmúltban arra, hogy az állandó és a változó költségek elhatárolásának módszerei rászolgálnának egy alapos reformra.<sup>4</sup> Az optimalizálási modellek a norma szerinti költségek alkalmazását kívánják, hiszen a tényleges költségek mindenféle torzításokat tartalmazhatnak. Normázásra viszont nincs minden tevékenységnek lehetősége. Előfordulhat, hogy az eredmény nem éri meg a fáradságot, vagy nehéz áttörni a tényleges költségigény eltitkolásához kapcsolódó egyéni, illetve csoportérdekeket.

A számvitel szempontjából az átadások önköltségen történő elszámolása nyilván egyszerűbb és „objektívebb” megoldás, mint egy állandóan ingadozó, nehezen megfogható piaci ár alkalmazása. A külső piaci ár felhasználása belső átadási árként csak első pillantásra tűnik egyszerűnek. Nagyon sok terméknek ugyanis nincs egységes piaci ára: az árak függenek a megrendelt mennyiségtől, a garanciafeltételektől, a kiegészítő szolgáltatásoktól, a szállítási körülményektől stb. Ráadásul le kell hámozni róluk a külső eladás költségeit. Az utóbbi tétel (reklám, csomagolás, dokumentáció, ügynöki munka stb.) igen jelentős lehet. Ha külső értékesítés nincs, akkor a nagyságát becsülni kell, következésképpen az elszámoló ár könnyen vita tárgyává válhat.

d) *Stratégiai megfontolások.* Az elmúlt két évtizedben a fejlett országokban figyelemre méltóan megváltozott a vállalatok *diverzifikációs stratégiája*. A hetvenes években a legkülönbözőbb, egymástól távoli üzletágak felvásárlása volt divatban, a több lábbon állás jelszavát hangoztatva. A nyolcvanas években viszont az *integráció* került az előtérbe: az üzletágak összehangolásának, a vállalati erősségek és a rendelkezésre álló erőforrások megosztásának képessége fontos versenyelőnyvé vált. Ebben az esetben viszont a vállalat nem fogható fel egymással vetélkedő, egymást külső

<sup>4</sup> Lásd például *Cooper–Kaplan* [1988a] kritikáját az alkalmazott módszerekre vonatkozóan, és javaslatukat [1988b] a tevékenység alapú költségelszámolás (activity based costing) elterjesztésére.

ügyfélként versenyeztető üzletágak halmazaként. E stratégiai váltás, minden bizonynyal befolyásolja a belső piacok kialakításának módját is.

e) *A döntések torzulásának lehetősége.* A gyakorlatban alkalmazott belső átadási áraknak egyebek között a racionális döntéshozatalt kell szolgálniuk. A vállalat mint egész számára csak a külső értékesítéskor képződik nyereség: enélkül a belső szállító profitja csak papíron létezik. A figyelem tehát a végső kibocsátóra irányul. Ha ez az egység valamilyen megrendelést kap, ki kell számítania, hogy jövedelmező-e a teljesítése. Ezt úgy teheti meg, hogy a *pótlólagos bevételt* összeveti a *pótlólagos költségekkel*. Ez a számítás a vállalat mint egész szempontjából is elvégezhető. A vállalati optimumnak összhangban kell lennie a végtermék-kibocsátó nyereségközpont optimumával. Ha a belső átadás teljes önköltségen vagy az azt meghaladó piaci áron történik – ami az adott esetben *fair* megoldás lehet, akkor az átadó divízió állandó költségei az átvevőnél változó költségekként jelentkeznek. Következésképpen az utóbbi nem fogad el olyan megrendeléseket, amelyek egyébként az egész vállalat szempontjából kedvezőek lennének. Ez az érv a szűkített önköltség alkalmazása mellett szól. Ekkor viszont az átadó számláin nem jelenik meg nyereség, sőt még az állandó költségei sem térülnek meg. A megoldás a már említett kettős elszámolás lehetne: elismerni a belső eladónak a piaci árat, de szűkített önköltségen szerepeltetni az árut a vevőnél. Ebben az esetben a számviteli adatok nyereségghalmozódást mutatnának, amit megfelelő módon és időpontokban ki kell azokból szűrni.

Míndezek alapján egyértelmű, hogy a vállalatvezetők – a belső árrendszer kialakítását célzó – döntése igen sokféle, egymással gyakran ellentétben álló, nehezen összemérhető, csak részleteiben formalizálható elemekből áll, s e döntést mindig egy meghatározott szervezeti-irányítási közegben kell meghozni.

A helyzetet tovább bonyolíthatja az, ha a nyereségközpontok *leányvállalati* státust kapnak, azaz az eladó- és a vevővállalatok egy fölöttük egyértelmű ellenőrzést gyakorló, szintén vállalatként működő központhoz (holdinghoz) kapcsolódnak. Irányítási szempontból a holding lényegesen centralizáltabb is lehet, mint egy divizionális szervezetű vállalat. Szervezési szempontból tehát az előbbieket esetében is nyugodtan beszélhetünk „belső átadásokról”. A központnak megvan a lehetősége arra, hogy ezeket ugyanúgy szabályozza, mintha közönséges nyereségközpontok lennének. Arról, hogy az „egyértelmű ellenőrzés” mekkora tulajdoni hányadnál kezdődik, szerte a világon élénk viták folynak. Köztudott ugyanis, hogy pusztán a százalékokból nem lehet pontos képet kapni. A problémát felismerve a számvitel bizonyos hányadot meghaladó tulajdonosi érdekeltség esetén konszolidált mérleg készítését írja elő. Ebben az esetben úgy kezeli a csoportot, mintha egységes vállalat lenne. Ahhoz, hogy egy tisztán piaci ügyletből „belső átadás” váljon, gyakran nincs szükség a holdingon belüli vállalatoknál az előírások szerinti többségre.

Rámutattunk arra, hogy a belső árképzési rend meghatározása *nem zéró összegű játék*, amelyben egy adott nagyságú vállalati nyereséget tologatnak ide-oda a nyereségközpontok között. Még inkább így áll a helyzet leányvállalatok esetén. Ez utóbbiaknál a nyereség átcsoportosításának pénzügyi vonzatai vannak, amelyek közül kettőt mindenképpen itt is meg kell említenünk: a) a nyereség átrendezése megváltoztathatja a csoport *adóterheit*, b) ezzel a technikával a *tulajdonosok jövedelme* (osztaléka) is megváltoztatható, átcsoportosítható. Ez felveti – egyebek között – a kisebbségi tulajdonosok érdekvédelmének problémáját is. Mindezekre azonban e cikk keretében nem térhetünk ki.

### Belső árképzés a nemzetközi kereskedelemben

A fejlett piacgazdaságban gyakori eset az, hogy az átadásban részt vevő (vevő és eladó) divíziók vagy leányvállalatok nem ugyanabban az országban vannak. Olyan országokban, mint például Anglia vagy az Egyesült Államok, a külkereskedelmi

forgalom igen nagy hányadát a vállalaton belüli átadások adják. Ez a szám például Anglia esetében 1978-ban 30 százalék volt (*United Nations* [1978]), és valószínű, hogy az azóta eltelt időszakban tovább növekedett.

Azokban az országokban, amelyekben az egyes divíziók működnek, eltérő lehet a *nyereségadó* nagysága. Ha a vevő divízió országában az adó kisebb, akkor a vállalat érdekei (egyéb feltételektől eltekintve) azt kívánják, hogy a nyereséget ott mutassa ki. Ehhez értelemszerűen alacsony átadási árat kell alkalmazni. Az adótartozások minimalizálása azonban csak az egyik motívum az árak meghatározásakor. Szóba jöhetnek ugyanis további megfontolások is. Ezek – a teljesség igénye nélkül – a *nyereség mobilizálhatósága*, a *vámok* nagysága, az érintett *valuták* stabilitása, illetve konvertibilitása, az egyes leányvállalatok *piaci helyzete és stratégiája*: mindezek országonként eltérőek lehetnek. A nemzetközi vállalatoknak az sem mindegy, hogy a készleteiket melyik országban és milyen pénznemben tartják nyilván. A nyilvántartás nem feltétlenül ugyanott történik, ahol az árut ténylegesen raktározzák.

A nyereség országok közötti átcsoportosítása azonban előbb-utóbb magára vonja az adóhivatalok figyelmét. Az adózási problémák megoldásához a mintát az Egyesült Államok előírásai szolgáltatták (*U. S. Treasury* [1988]). A többi fejlett ország gyakorlata többnyire ehhez igazodik. A szabályok lényege az, hogy alkotóik előnyben részesítik az olyan átadási árakat, amelyek a külső piaci árakra épülnek. Ebben az esetben ugyanis a vállalatvezetők és az adóhivatalok érdekei szerencsésen találkozhatnak egymással. Külső piac viszont gyakran nem létezik, vagy ha van, a mintául szolgáló ár meghatározása akkor sem egyértelmű. Nagyon nehéz megmondani, hogy a szóban forgó előírások mennyire hatékonyak. A *The Economist*ban megjelent cikk (1980. október 1.) szerint 18 ilyen perből csak négyet vesztett el az adóhivatal. Ezeket a számokat úgy is lehet értelmezni, hogy az adóhivatal szemlátomást nyeregben van. Az sem kizárt, hogy rengeteg manipuláció történt, a hivatal viszont csak ezt a jó tucatnyi esetet vette észre, vagy csak ennyit volt képes megfelelő bizonyító anyagokkal bíróság elé vinni. Ezen adatok ismeretében elképzelhető, hogy mi lehet a helyzet a fejlett adórendszerrel és adókultúrával nem rendelkező országok esetében.

Így aztán a nemzetközi termékátadások árazásának problémaköre homályos terület marad, lehetőséget adva a legkülönbözőbb manipulációkra. Az adóügyi szabályozáshoz példát szolgáltató Egyesült Államokban kongresszusi bizottság vizsgálta azt az adózási veszteséget, ami az országot állítólag a nemzetközi vállalatok belső árképzési gyakorlata miatt éri (*Financial Times*, 1993. február 28.). Ennek nagyságát évi 8-12 milliárd dollárra becsülik. Az adóhivatal az amerikai vállalatok és a hozzájuk hasonló profilú és méretű külföldi vállalatok amerikai leányvállalatai által fizetett adók nagyságának jelentős eltérésére figyelte fel. A probléma semmi esetre sem újkeletű. A nyolcvanas években az Egyesült Államok több állama az átadási árakkal történő nyereségmanipuláció kiküszöbölése végett az „egységes adózás” (*unitary tax*) rendszerének bevezetésével próbálkozott. Ennek lényege az, hogy a nemzetközi vállalatok profitját az adózásnál valamilyen objektívnek tűnő mérőszám (például forgalom, befektetett eszközök, létszám) alapján osztják szét az országok között. Az intézkedések sok európai és japán vállalat nemtetszését váltották ki; Reagan elnök végül is az új rendszerrel szemben foglalt állást. Hasonló viták és perek például Angliában is voltak, de a bírósági precedensekből egyelőre nem rajzolódik ki határozott irányvonal.

### Következtetések

A vállalati belső átadási árak meghatározásának egyaránt vannak mikro- és makrogazdasági vetületei, vizsgálata több gazdálkodási szakterület eszköztárának összehangolt alkalmazását kívánja. A transzferárak – érdekes elméleti problémák mellett – mindennapos, „húsba vágó” kérdéseket is felvetnek. Az utóbbiakra mindenekelőtt a



nyereségközpontos vállalati irányítási rendszerek elterjedése, a nyereség manipulálásának lehetősége és a nemzetközi elszámolások terjedése szolgálhat példaként. A kérdéskör vizsgálata nemzetközi szinten is lezáratlan, itthon pedig gyerekcipőben jár. Mindezek alapján következtetéseinket a hazai szemszögből fogalmazzuk meg.

a) A vállalati belső átadási árak kutatásában azonos súlyt kell kapnia a matematikai jellegű modellezésnek (optimalizálásnak) és a szervezeti megközelítésnek. A döntéseket meghatározott szervezeti közegben kell értelmezni, figyelembe véve az irányítási rendszer logikáját, a döntések által érintett csoportok és személyek céljait, érdekeit, az információs háttérrel, a modellek alkalmazásának szervezeti feltételrendszerét. Az elmélet és a gyakorlat között jelenleg megfigyelhető szakadékot a matematikai közgazdaságtani és a szervezeti megközelítések elhatárolódása, párhuzamos, de egyelőre nem egymást támogató volta hozza létre. Ennek következtében a gyakorló vezető „magára marad” a szintézis és a mindennapos döntéshozatal kényszerével.

b) A szakirodalom tanulmányozása alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy miközben az elméletben egyre kifinomultabb és bonyolultabb eljárások jelennek meg, a belső árképzési gyakorlatról jóval kevesebbet tudunk. A gyakorlat tanulmányozása közelebb vihet az előző pontban említett szervezeti tényezők feltáráshoz és megértéséhez. A továbblépéshez elsősoban empirikus kutatásokra van szükség, amelyekbe statisztikai elemzések és egyedi esetek vizsgálata egyaránt beleértendő. A empirikus vizsgálatok különösen fontos kérdése az, hogy milyen szempontok mérlegelése alapján hoznak döntéseket belső átadási kérdésekben a gyakorló vezetők.

c) Hazánkban néhány szórványos és bizonyos értelemben mesterséges kísérlettől eltekintve, napjainkban kezdenek elterjedni a decentralizált, nyereségközpontos vállalati rendszerek. A hazai körülmények vizsgálata, a külföldön kidolgozott módszerek adaptálása, az első megoldások figyelemmel kísérése és elemzése segítséget adhat a gyakorló vállalatvezetőknek ahhoz, hogy elkerüljék azokat a csapdákat, amelyekbe külföldi kollégáik beleestek.

d) A fejlődő hazai tulajdonosi rétegnek és a hazai jogrendnek egyaránt fel kell készülnie a belső árakkal történő nyereségmanipuláció kezelésére, az ebből adódó konfliktusok megoldására. A kutatásnak elő kell segítenie ezt a folyamatot. A társasági jelentések, beszámolók felhasználóinak (legyen akár a tulajdonosokról, akár a hitelezőkről vagy az államról szó) tudniuk kell, hogy a belső árképzés rendjének vagy maguknak a belső áraknak a megváltoztatása milyen következményekkel jár.

e) Hosszú távon arra kell számítanunk, hogy a magyar gazdaság is szervesen beépül az egyre inkább nemzetközivé váló gazdasági életbe. Ennek az egyik logikus következménye az lesz, hogy a külkereskedelmi forgalmunkban egyre nagyobb hányadban jelennek meg majd a belső árak: a nem (csak) piaci, hanem sokféle egyéb megfontolás alapján, vállalati központi szabályozással létrehozott árak. A kutatásnak időben fel kell tárnia, hogy ebben a helyzetben a magyar gazdaságot milyen veszteségek érhetik, és ötletet kell adnia a probléma állami kezeléséhez, különös tekintettel a számviteli és az adózási rendszerre.

#### Felhasznált irodalom

- BIERMAN, H.–DYCKMAN, T. [1976]: Managerial cost accounting. Macmillan, New York.
- BÖGEL GYÖRGY [1993]: A több üzletágban tevékenykedő vállalatok szervezete és stratégiája. Kandidátusi értekezés.
- BORKOWSKI, S. [1988]: An investigation into the divergence of theory from practice regarding transfer pricing methods. Ph. D. dissertation, Temple University.
- COOPER, R.–KAPLAN, R. [1988a]: How cost accounting distorts product costs. Management Accounting, április.
- COOPER, R.–KAPLAN, R. [1988b]: Measure costs right: make the right decisions. Harvard Business Review, szeptember–október.

- CYERT, R.–MARCH, J. [1963]: A behavioural theory of the firm. Prentice Hall.
- DEARDEN, J. [1988]: Management accounting. Prentice Hall.
- DOBÁK MIKLÓS [1988]: Szervezetátalakítás és szervezeti formák. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ECCLES, R. [1983]: Control with fairness in transfer pricing. Harvard Business Review, november–december.
- EMMANUEL, C. [1976]: Transfer pricing in the corporate environment. PhD szakdolgozat, University of Lancaster.
- HIRSHLEIFER, J. [1956]: On the economics of transfer prices. Journal of Business, július.
- HIRSHLEIFER, J. [1957]: Economics of the divisionalised firm. Journal Business, április.
- KAPLAN, R. [1982]: Advanced management accounting. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- KAPLAN, R.–ATKINSON, A. [1989]: Advanced Management Accounting. Irwin.
- LAWRENCE, P.–LORSCH, J. [1969]: Organization and environment. Homewood, Illinois.
- PORTER, M. [1985]: Competitive advantage. The Free Press, London.
- RONEN, J.–MCKINNEY, G. [1970]: Transfer pricing for divisional autonomy. Journal of Accounting Research, tavasz.
- TOMKINS, C. [1973]: Financial planning in divisionalised companies. Haymarket Press.
- TOMKINS, C. [1990]: Making sense of cost-plus transfer prices where there are imperfect intermediate good markets by a „pragmatic-analytical” perspective. Management Accounting Research, 1. sz.
- TOMKINS, C. [1991]: Corporate resource allocation: financial, strategic and organisational perspectives. Basil Blackwell, London.
- UNITED NATIONS (report) [1978]: Transnational corporations in World Development. U. N. New York.
- U.S. TREASURY [1988]: Consultative paper: A study of intercompany pricing under S482, Notice 88–123.
- WATSON, D.–BAUMLER, J. [1975]: Transfer pricing. A behavioral context. The Accounting Review, július.

**Görgény István–Radványi Tamás**

**ENGLISH FOR BUSINESS AND FINANCE**

A több kiadásban megjelent nagysikerű English for Business and Everyday Use című középfokú nyelvkönyv folytatása ez a kötet.

A hangsúly azonban itt már a szakmai szókészletre tolódott át. Feldolgozza a makro- és mikroökonómia fogalmkörét, a külkereskedelmi mérleg, a pénzvilág, az adórendszer, a hazai és külföldi gazdasági társaságok, az érték- és pénzpiacok stb. fogalmköréhez tartozó ismeretanyagot. A könyv sikeres használatát elősegítik a hozzá tartozó kazetták, mert a könyv szinte mindegyik feladata a hanganyagra is épül.

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó**

308 oldal, ára füzve: 426 Ft (áfával)

A kötetben a tanulást 55 illusztráció segíti.

A 2 darab hangkazetta ára: kb. 900 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.

# KÖNYVAJÁNLAT

Adózás, adórendszerek, adóreformok

(Elvek, elméletek tapasztalatok)

Szerkesztette: Semjen András

(Szociálpolitikai Értesítő, 1993. 1–2. sz., MTA Szociológiai Intézet)

*Ne ezt a könyvet vegyük kézbe* esti olvasmányként egy fárasztó munkanap után: nincs rá remény, hogy elalvásig a lényegét megemésztjük, de néhány, ugyancsak félezer oldalt megütő közgazdasági fejtegetéssel ellentétben arra sem jó, hogy megkönnyítse a gyors álomba merülést. (Sőt megeshet, annyira belemélyedünk, hogy az egészek maga az alvás látja kárát.)

Kipihent fejjel azonban többszöri nekifutásra is találhatunk e cikkgyűjteményben érdekes olvasnivalót. A könyv ugyanis magyarul ez idáig hasonló színvonalon gyakorlatilag hozzáférhetetlen, ám az utóbbi időben nélkülözhetetlenné vált közgazdasági tudást közvetít: az *adórendszerek tervezésére, gazdasági és szociálpolitikai hatásaikra vonatkozó ismereteket*. A gyűjteményben közel harminc cikk kapott helyet, amelyek az adózás gazdaságfilozófiai kérdéseitől az elméleteken, majd a gyakorlati megvalósítás nemzetközi tapasztalatain keresztül a fejlődő országok adóreformjainak problémáig széles áttekintést adnak sok olyan témáról, amely a legutóbbi évekig „nem volt aktuális” régióinkban. Ezzel együtt nem adóelméleti tankönyvet tartunk kezünkben, hanem egy rendkívül sokszínű, az adórendszer és a szociálpolitika kapcsolatainak bemutatására különös súlyt fektető szöveggyűjteményt. Ezek a közgazdasági témák pedig széles közönség számára lehetnek érdekesek – az önmagával szemben igényes szavazópolgártól a parlamenti képviselőn át egészen a szakértő közgazdászig.

Nemcsak a válogatás tematikája, hanem a cikkek technikai nehézségi foka is idomul e heterogén közönség ízléséhez. Néhány részlet kifejezetten alkalmas az igényes ismeretterjesztésre, mivel bevezetést nyújt a közösségi közgazdaságtan (*public economics*) nyelvezetébe és alapvető eredményeibe (például az *adózási méltányosság* problémájába vagy az *incidenciaelméletbe*). Az írások túlnyomó többsége pedig amellett, hogy megfelelően „mély” mondanivalójú a kifejezetten szakmai érdeklődéssel közelítő közgazdász számára, érthető és élvezhető a gazdasági kérdések iránt nyitott, de e téren formális képzettséggel nem rendelkező olvasó számára is. Túlzónak tűnő hasonlattal élve: ez a gyűjtemény olyan, mint egy igényes zenei felvétel, amelyet újrhallgatva, egyre több finom részlet ragadja meg az ember figyelmét.

## Általános áttekintés

A szöveggyűjtemény szerkezete az anyag terjedelméhez képest áttekinthető, világos. Az első fejezetek elméleti tárgyú cikkeket tartalmaznak, majd a könyvben előrehaladva a megközelítés egy inkább gyakorlatiassá, közpolitika-orientálttá válik. Az első két fejezet közgazdaságelméleti és politikai gazdaságtani kérdésekkel foglalkozik, a 3. fejezet pedig az adórendszer és a szociálpolitika összefüggéseivel. A 4. és 5. fejezetben a közvetlen, illetve a közvetett adók hatásainak részletesebb elemzését találjuk. A 6. fejezetben két cikk kapott helyet, amelyek az adóterhek jövedelemscsoportok szerinti megoszlásával (az *adóincidenciával*) foglalkoznak; a 7. fejezet két cikke pedig a helyi önkormányzati adózással, az adózás területi különbségeivel kapcsolatos. A 4. fejezettől fogva minden fejezetben található a fejlődő és volt szocialista országok speciális

problémáit boncolgató írás, az utolsó fejezet pedig kifejezetten az adóreformok kívánalmait és lehetőségeit taglalja ezekben az országokban.

A tematikából már látható, hogy ez a szöveggyűjtemény bizonyos tekintetben többet, más szempontból kevesebbet nyújt, mint egy adózással foglalkozó közgazdasági tankönyv. Kevesebbet ad, hiszen nem veszi sorra szisztematikusan a közösségi közgazdaságtan tradicionális témáit; kimarad például az adórendszerek jóléti következményeinek (holtteher-veszteségeinek) bemutatása vagy az optimális adózás egész kérdésköre is. Ezek a szerkesztői előszóban is vállalt hiányosságok, amelyeket részben a terjedelmi korlát, részben pedig a megcélzott közönség heterogenitása indokol. A kimaradt kérdések ugyanis a kötetet jellemző esszéikus stílusban nehezen tárgyalhatók, a híres fizikus, Stephen Hawking (Anthony B. Atkinson által a kötetben is idézett) mondása szerint pedig minden egyes pótlólagosan beiktatott egyenlet felére csökkenti az érdeklődő olvasók számát.

Szükséges viszont kiemelnünk a kötet három olyan tulajdonságát, amelyek túlmutatnak az adózás ortodox állampénzügytani (*public finance*) megközelítésén: 1. az adózás és a szociálpolitika kölcsönhatásainak, összetartozásának hangsúlyos vizsgálata; 2. a politikai döntések folyamatát explicitté tevő, a közösségi választás (*public choice*) eszközeit használó leíró elméletek bemutatása; 3. az adóreformok elvi problémáinak és nemzetközi tapasztalatainak szerepeltetése.

Az adózás közgazdaságtana már önmagában sem tisztán közgazdasági diszciplína, hiszen egyik alapproblémája az adórendszer hatékonyságának és igazságosságának az összeegyeztetése – ez utóbbi pedig közgazdaságilag meghatározatlan, filozófiai, szociológiai fogalom. A közösségi közgazdaságtanban használt számos kifejezés, mint például a vertikális és horizontális méltányosság elve, illetve a haszonelvi és fizetőképességen nyugvó adózási elv igazából nem közgazdasági, hanem szociálpolitikai szempontból hordoz jelentést – ezek az adózás és a szociálpolitika közvetlen kapcsolódási pontjai. Az összetartozás közvetett okai hasonlóan fontosak. Világos, hogy az állam mind a bevételek begyűjtésének módjaival (az adórendszerrel), mind pedig kiadásainak struktúrájával (a támogatási és transzferprogramokkal) közvetlen hatást gyakorol a gazdasági alanyok jólétére (reáljövedelmére), s az árarányok megváltoztatásán keresztül is befolyásolja a termelők és fogyasztók viselkedését. Az adózás *jövedelem-újraelosztó* és (*ellen*)*ösztönzési* következményei különösen fontosnak tűnnek Magyarországon (a többi volt szocialista országhoz hasonlóan), ezért nagyon helyes, hogy egy magyar nyelvű adózási szakkönyv a szokásosnál többet foglalkozik ezekkel a redistribúciós és ösztönzési hatásokkal.

Az iménti felsorolásban szintén a szerkesztés pozitívumai közé soroltuk a közösségi választás elméletén alapuló néhány alapvető cikknek a kötetben való szerepeltetését. Ennek a közösségi közgazdaságtanétól alapvetően eltérő megközelítésnek röviden az a lényege, hogy nem vonatkoztat el a kormányzati döntéseket eredményező politikai folyamatok résztvevőinek érdekeitől, érdekkonfliktusaitól; az intézményi közgazdaságtanban szokásos terminológiát használva, úgymond felnyitja a kormányzati szektor „fekete dobozát”. A *public choice* adóelméleti alkalmazásának tanulságaira a konkrét cikkek kapcsán még visszatérünk. Most csak annyit jegyzünk meg: a gondolatkör leíró, magyarázó ereje nagy; de mivel nem normatív igényű, ezért nincs közvetlen gazdaságpolitikai alkalmazása – mindemellett szerencsés, hogy a szöveggyűjtemény ezt a „tábort” is színvonalas cikkek által mutatja be.

Utoljára említjük a kötet harmadik jellegzetességét és talán legnagyobb erényét: az adóreformok elméleti kérdéseinek és nemzetközi tapasztalatainak kiemelt kezelését. Olvashatunk jó néhány empirikus elemzést a fejlett országokban végrehajtott adóreformok céljairól és eredményeiről; emellett található számos, *kifejezetten* a mieinkhez hasonló problémákkal (túlzott központosítottsággal, feketepiacsal és így tovább) küzdő fejlődő ország és volt szocialista ország számára készült tanulmány is a kötetben. Két, magyar szerző által írott cikk a hazai helyzettel (is) bővebben foglalkozik. Ezek a tanulmányok szervesen illeszkednek a gyűjteménybe, és mivel a

nyugati elemzőknek a fejlődő és volt szocialista országok adóreformjairól írott cikkei is meglepően lényeglátóak és gondolatgazdagok, a cikkgyűjtemény számot tarthat kutatók érdeklődésére is.

### Az adóalap megválasztása és a progresszivitás kérdése

A Szociálpolitikai Értesítő dupla számaként megjelent kötetben van egy-két olyan téma, amely különböző összefüggésekben több fejezetben is előkerül. Ilyen például a *progresszív jövedelemadó-rendszer*, a *hozzáadottérték-adó* (TVA, VAT, áfa), illetve a *tulajdonadó* kívánatosságának kérdése. Az adózás gazdaságfilozófiai problémáival foglalkozó első fejezetben a legfőbb szempont: vajon *igazságosak-e* ezek az adófajták, s melyik hozza létre közülük a leginkább méltányos közteherviselést. Vajon milyen esetekben jelenti a szabadságjogok korlátozását a hatalmas kikényszerített progresszív jövedelemadó? Következik-e a progresszív adórendszer kívánatossága az ún. *haszonelvből* (*benefit principle*), amely szerint minden egyén hozzájárulásának arányban kell lennie azzal, amennyit a közszolgáltatásokból fogyaszt; vagy a *méltányossági elvből*, amely szerint pedig mindenkinek fizetőképességéhez mérten kell adót fizetnie? A jövedelem, a fogyasztás és a tulajdon közül melyik a legmegfelelőbb adóalap a haszonelv, illetve a méltányossági elv szerint? Ezekre a kérdésekre a látszattal ellentétben nem könnyű a válasz, de az egyes álláspontok jól kirajzolódnak az első fejezet összeállításában.

A 2. fejezet írásai az adórendszer progresszivitásához és az adóalap megválasztásához egészen más módon közelítenek: nem a progresszió kívánatosságának, nem is konkrét megvalósulásának kérdéseiről szólnak, hanem ízelítőt adnak a viszonylag szűk adóalapot érintő, erősen progresszív kulcsú adórendszerek kialakulásának azon *modern politológiai elméleteiből*, amelyek a közösségi választás (*public choice*) elmélet eszközeire építenek. E megközelítés legfontosabb eredménye, hogy kimutatja: a közgazdaságilag rossznak tartott adórendszer fennmaradása a szavazópolgárok politikai racionalitásának köszönhető.

Később újra *normatív* kérdésekkel találkozunk, például a 4. és 5. fejezetben. Ezek a cikkek azonban már nem az adórendszer progressziójának és az adóalap megválasztásának igazságosságával, hanem a *konkrét kivitelezés* problémáival, illetve infláció melletti makrogazdasági hatásaikkal foglalkoznak. A progresszivitás megint másként kerül elő a 6. fejezetben, a *különböző adónemek végső tehermegoszlásával*, incidenciájával kapcsolatban. Mely adók háríthatók át, és az adó-továbbhárítás eredményeképpen mennyire lesz progresszív az adóstruktúra? Mi a különbség az egyes adók incidenciáját, progresszivitását tekintve a fejlett, valamint a fejlődő és a volt szocialista országok között? Ilyen módon megfogalmazott kérdések kerülnek elő a fejezetben.

### A tanulmányokról – részletesebben

Az első fejezet négy cikket tartalmaz, amelyek az adózást – illetve tágabb értelemben a társadalmi újraelosztást – általános gazdaságfilozófiai és gazdaságelméleti szempontból elemzik. *Robert Nozick* cikke (*Újraelosztás és tulajdonjogok*) kissé ki is lóg az egész kötetből: nincs később sem még egy ennyire absztrakt filozófiai fejtegetés a kötetben. Nozick a megszokott méltányossági, igazságossági érveket támadva kimutatja, hogy a valamilyen elosztási mintát előre meghatározó igazságossági elvek, illetve a csupán jelenbeli állapotokat figyelembe vevő (azaz nem történeti) elvek újraelosztó tevékenységet tesznek szükségessé, ami az emberek és munkájuk felett mások számára tulajdonjogot intézményesít. Ez pedig a klasszikus liberális felfogás önrendelkezési elvétől való eltávolodást, az em-

beri jogok megsértését jelenti (az adózás egyfajta kényszermunka?). Ezzel kapcsolatban a szerző más morális kérdéseket is feszeget, így például egy egalitáriánus (rawlsi) társadalomból való emigráció, vagy a legszegényebbek felemelése és a szeretet kompatibilitásának problémáját.

Ugyanebben a fejezetben találjuk *Milton Friedman* rövid írását, amely tanulságos szkepticizmust sugall a jövedelemelosztás megváltoztatására szolgáló kormányzati eszközök hatékony működésével kapcsolatban. Állítása szerint a magas és progresszív adókulcsok a jövedelmek egyenlőtlenségeit csak felnagyítják, és erősítik az erőforrások adókikerülésre való pazarlását (félreértés ne essék: az ötvenes évekbeli Egyesült Államokban). Kevesebb kivételt és kevésbé progresszív jövedelemadót javasol: a kormányzatnak nem arra kell (hasztalan) törekednie, hogy az egyenlőtlenségek tüneteit megszüntesse, hanem a bajok forrását kell hatásosan kezelnie (például az oktatási lehetőségek kiszélesítésével).

Igazi szellemi csemege a szabadelvű alapálláshoz akár gyanakvással, akár barátságossággal közelítő, társadalomtudományi érdeklődésű olvasó számára a fejezet végén *Hayek* írása, amely hasonlóképpen az adórendszer progresszivitása ellen érvel (a szerző körültekintően elkülöníti az adórendszer egészének progresszivitását a jövedelemadó progressziójától, hiszen ez utóbbit például az indirekt adóknak a szegény rétegekre háruló többletterhe végső soron ellensúlyozhatja). Nagyon élvezetesen szeméztet a progresszív adórendszerek bevezetésének törtéleiből a XV. századi Firenzétől szinte napjainkig; illetve a közgazdák véleményeiből *Marxtól* a korai marginalistákon keresztül a liberálisokig. Az írás az egész vita színvonalas, irányzatos összefoglalásának tekinthető.

A fejezetet jól egészíti ki egy másik könyvrészlet: *Richard A. Musgrave* és *Peggy B. Musgrave* írása a közteherviselés közgazdasági megközelítési módjairól. Nagyon fontos szerepet tölt be ez a cikk az összeállításban: azt a lépcsőfokot jelenti, amely az intelligens laikus és a valóban tudományos igénnyel fogalmazó közgazdász szintjét áthidalja. Musgrave és Musgrave (csak sajnós magyarul nem) közismert tankönyvének ez a didaktikusan felépített részlete a közösségi közgazdaságtan nyelvezetét használva, bemutatja a közszolgáltatások finanszírozásának különböző és ütköző méltányossági szempontjait, az adóalap kiválasztásának kérdéseit. Ez a részlet – a téma érdekessége és a kifejtés emészthető egzaktsága révén – joggal tarthat számot a széles közönség érdeklődésére, kezdve a konkrét témában járatlan közgazdásztól, egészen a kérdéssel kapcsolatos ösztönös tudását rendszerezni kívánó szakmán kívülig.

A kötet folyamatos olvasását nehezítő, megoldatlanul maradt szerkesztési probléma, hogy a második fejezet cikkei a közösségi közgazdaságtan (*public economics*) olyan nézeteivel is hevesen vitatkoznak, amelyek csak későbbi fejezetekben, és ott sem részletesen kerülnek elő – mint például a már említett optimális adózás és a jóléti veszteségek problémája.

A közösségi közgazdaságtan a kormányzatot a piaci kudarcok jó szándékú korrigálójának tekinti, amelyről feltételezhető, hogy igyekszik a legkisebb nettó társadalmi veszteséget okozva előteremteni a társadalom igényeinek megfelelő szintű közösségi szolgáltatás anyagi fedezetét. Az adórendszer hatékonyságának növelését e nézet szerint csupán méltányossági megfontolás, illetve a szavazók és a törvényhozók közgazdasági tudatlansága korlátozza. A közösségi választások (*public choice*) talaján állva *Geoffrey Brennan* és *James Buchanan* – a válogatásban szereplő *Adózási alkotmány Leviatán számára* című cikk írói – ezt a képet naivnak és semmitmondónak látják. Szerintük a vizsgálatba érdemes bekapcsolni a kormányzati szektor saját, az állampolgárokétól eltérő célját: az adóbevételek maximalizálására való törekvését a törvényhozás által meghatározott alkotmányos adókorlátok között. (Ezért hasonlítják egyébként az államot a korlátlan étvágyú mondabeli szörnyhöz, *Leviatánhoz*.) A helyzet ismeretében a választókat képviselő törvényhozók úgy állapítják meg az alkotmányos kereteket, hogy a kormányzatnak minél kevesebb lehetsége legyen a

bevételek optimalizációjára. Ezzel sikerül magyarázatot találni arra, hogy huzamosan fennmaradnak a közösségi közgazdaságtan által rossz hatékonyságúnak tartott, szűk adóalapra vonatkozó, progresszív kulcsú jövedelemadó-rendszerek; és épp ezért tiltakozik a társadalom a jövedelemadót kisebb holtteher-veszteséggel (tehát hatékonyabban) kiváltó, de adminisztratíván jobban ellenőrizhető és nyaklók nélkül emelhető hozzáadottérték-adó bevezetése ellen is. A fejezetből érdemes még kiemelni *Michael Spicer* írását, amely az adócsalás kívánatosságát elemzi szintén a közösségi választások elméletének eszközeivel.

Brennan és Buchanan írása, valamint a fejezet másik két, hasonló szemléletű cikke plauzibilis feltevések alapján sikerrel talál racionális magyarázatot egy sor valós jelenségre – ám igazi jelentőségük mégsem ebben rejtőzik, hanem az olvasóközönség általános gazdaságpolitikai szemléletének formálásában. A nemzeti jövedelem kétharmadát központosító magyar közösségi szektorral kapcsolatos mindennapi tapasztalataink – noha a gazdasági sajtó, a kormány és az ellenzéki pártok szakértőinek nyilatkozatai inkább a közösségi közgazdaságtan „naiv” szemléletét sugallják – jól összevágunk a *public choice*-ra épülő adóelmélet feltevéseivel és következtetéseivel, ezért ennek a fejezetnek mindhárom cikke komoly tanulságokkal szolgálhat a magyar olvasó számára.

A könyv harmadik fejezete az adórendszer szociálpolitikai funkcióival foglalkozik. Az első két tanulmány a jövedelemadó-rendszert szimmetrikussá tevő negatív jövedelemadó bevezetésének indokait és következményeit veszi sorra. Először a szellemes gondolat atyja, *Milton Friedman* fejt ki nézeteit, miszerint a jóléti intézmények, ártámogatások és más segélyprogramok finanszírozása helyett az adófizetők pénzét egy sokkal egyszerűbb és hatékonyabb szociálpolitikai program fenntartására: az adómentesség határa alatti jövedelemmel rendelkezők negatív jövedelemadóval történő támogatására kellene fordítani. Számításai szerint egy olyan transzferprogram, amely „a fogyasztási egységek legalacsonyabb jövedelmű húsz százalékának jövedelmét a többi egység közötti legalacsonyabb jövedelmek szintjére egészítené ki, kevesebb mint felébe kerülne a jelenlegi [azaz 1961-es] jóléti kiadásoknak” (146. oldal). A negatív jövedelemadót tartalmazó adórendszer lényege az, hogy az állam nemcsak elvonja a „szufficites” háztartások jövedelmének egy részét, hanem a „deficitekből” is részesedik. Egy ilyen adórendszerben minden háztartás alanyi jogon (de mérettől függően) valamilyen bázisjuttatást kapna, majd egyéb jövedelmei után ellensúlyozó adót fizetne. E speciális adó kulcsának száz százalékánál kisebbnek és a szokásos jövedelemadó alsó kategóriájához tartozó kulcsnál nagyobbak kell lennie (egyébként a háztartásokat a negatív jövedelemadó fokozott igénybevételére ösztönözzük).

A konkrét tervezés során természetesen sok technikai probléma merül fel: a családegység definiálása, a bázisjuttatás mértékének, az igényjogosultak körének és az ellensúlyozó adó adóalapjának meghatározása, valamint a negatív jövedelemadó hozzákapcsolása a meglévő segélyezési programokhoz. Ezeket a problémákat elemzi mélyrehatóan a fejezet második cikkének szerzőhármasa: *Peter Mieszkowski*, *Joseph Pechman* és *James Tobin*. Két tanulmány pedig a brit és az amerikai adórendszer szociálpolitikai célú kedvezményeit és azok következményeit ismerteti kellő részletességgel. Hiányossága az összeállításnak, hogy az Egyesült Államokban *Jövedelemfenntartási program* (Income Maintenance Program) néven 1967-ben bevezetett és 1981-ben éppen munkapiaci hatásai miatt finomított negatív jövedelemadónak a munkakínálatra gyakorolt hatásával egyáltalán nem foglalkozik – noha például egy korabeli számítás szerint a szegénységi jövedelemküszöb 75 százalékát kitevő bázisjuttatást és 50 százalékos ellensúlyozó adót tartalmazó rendszer a férfi munkakínálat 8-15 százalékos visszaesését okozta volna a hatvanas évek végén az Egyesült Államokban.\* A recenzens meglátása szerint a teljesítmény-visszatartó hatással kapcsolatos vélemé-

\* *George Borjas és James Heckman* eredményeit lásd *Ehrenberg–Smith: Modern Labor Economics*; Scott, Foresman and Co. 1991., 203–212. o.

nyek rövid ismertetése belefért volna az összeállításba (terjedelmi okok miatt akár a fejezet harmadik cikkének helyére is).

A gyűjtemény terjedelmileg legjelentősebb részét a jövedelem és a vagyon adóztatásával kapcsolatos elméleti kérdésekkel foglalkozó negyedik fejezet teszi ki. Az itt szereplő első cikk az olvasók egy újabb rétegét célozza meg: a rendszerváltás utáni új adórendszer tervezésénél közgazdasági érveket is számításba vevő döntéshozókat. Az írás ugyanis a méltányosság és a hatékonyság elvének összeütközéseit vizsgálja különböző konkrét adózási formák között, ami nagy segítség egy „zöldmezős” adórendszer-bevezetés megtervezőinek. A szerző, *C. Heady* maga is tudja, hogy egy, már létező, de nem optimálisan kivitelezett adórendszer reformja esetében sokkal nehezebb a közgazdasági racionalitásra hallgatni, mint egy vadonatúj rendszer bevezetésekor, ezért is ajánlja munkáját a közép- és kelet-európai döntéshozóknak – tegyük hozzá, Magyarországon már egy kicsit elkésve. Felvet azonban néhány olyan kérdést is, amely a mai napig aktuális: a tőkenyereségek és egyéb, nem munkából származó jövedelmek adóztatásának és a családi együttes adózásnak méltányossági és hatékonysági vetületeit.

Amíg ez a cikk esszéjellege miatt viszonylag széles közönség számára is emészthető, *A. B. Atkinson* írása már feltételez bizonyos előismereteket. Atkinson négy ország – az Egyesült Államok, Nagy-Britannia, Németország és Franciaország – közelmúltbeli adóreformjait hasonlítja össze. Az adóalap bővítése helyett a személyijövedelemadókulcsokban bekövetkezett változásokat vizsgálja, ami alapján az Egyesült Államok és Nagy-Britannia kevesebb fokozatú, kevésbé progresszív adórendszere élesen szembeállítható a másik két ország reform után is hagyományosnak mondható adóstruktúrájával. Cikkének második felében a brit adóreformnak a jövedelemeloszlásra és a munkáináltra gyakorolt hatását mutatja be egy empirikus adómodell segítségével.

A jövedelem adóztatásának kifejezetten szociálpolitikai kérdéseivel foglalkozik a fejezetben *Tóth István György* cikke (*Gyermekek és eltartottak figyelembevétele a jövedelemadózásban*). A szerző röviden bemutatja a jövedelemadóval való „szociálpolitizálás” indokait és korlátait, majd áttekinti a gyermekek és eltartottak figyelembevételeként az OECD-országokban kialakult módszereit és a nemzetközi tapasztalatokat. Ezzel veti össze a magyar gyakorlatot, végül néhány egyszerű számítást végez a jövedelemmegosztás és a családi adó hazai bevezetésének lehetséges hatásaival kapcsolatban. A cikk harmonikusan illeszkedik a kötetbe, sokszor éppen az itt szereplő írások gondolatmeneteire hivatkozik, s folytatja azokat. Egyetérthetünk a szerzővel: kár, hogy megfelelő adóadatbázis híján nem lehetséges modellszerűen előrejelezni a különböző adópolitikai változások hatásait.

A fejezet hátralévő részében először *Robert Turner* írását olvashatjuk a béren kívüli juttatások megadóztatásáról, majd *Joseph Pechman* elemzi az adórendszer infláció miatt szükséges korrekcióit. Ez utóbbi szöveg többek között az indexálás kérdésével, valamint az infláció melletti nyereség és készletérték kiszámításának kérdésével foglalkozik. A fejezetet *Richard és Peggy Musgrave* tankönyvének a tulajdon- és vagyonadókról szóló részlete zárja. Erről ugyanaz mondható el, mint ami az első fejezetben szereplő másik részletről már elhangzott: didaktikus, hasznos szakirodalom, amelynek elolvasása sok homályos pontot tisztáz.

A közvetett adókkal foglalkozó ötödik fejezet két cikkből áll, amelyek a hozzáadottérték-adó (általános forgalmi adó, TVA, VAT) vonzó tulajdonságait ecsetelik. Az első írás egy friss OECD-tanulmány (*S. Cnossen: A hozzáadottérték-adóra való áttérés társadalmi, gazdasági és politikai vonatkozásai*), amely kifejezetten közép- és kelet-európai döntéshozók számára alaposan és érthetően foglalja össze az áfa előnyeit. A második írás (*Robert Kuttner: A hozzáadottérték-adó melletti liberális érvelés*) az Egyesült Államokban szorgalmazza a jövedelemadót kiváltó áfa bevezetését.



Az áfa szélesebb, diverzifikáltabb adóalapot érint, könnyebben adminisztrálható, és még a megtakarításokat is serkenti – emellett még mérsékelt progresszivitása is elképzelhető.

A hatodik fejezet szintén rövid, csupán két cikkből áll, amelyek a különböző adófajták terheinek végső megoszlásával, azaz az adórendszer incidenciájával foglalkoznak. Az adóáthárítás és az adóincidencia elemzése különlegesen fontos gazdaságpolitikai, szociálpolitikai szempontból, hiszen egy adó progresszivitását nem az határozza meg, hogy mely gazdasági szereplőkre vetik ki, hanem az, hogy tényleges terheit mely társadalmi csoportok viselik. *Joseph Pechman* cikke (*Az adók tehermegoszlása: hipotézisek és elemzés*) körvonalazza a tradicionális incidenci elmélet feltevéseit, majd részletesen megfogalmazza a különböző adófajták incidenciájával kapcsolatos hipotéziseket. Különböző feltevésegyüttesek mellett végül meghatározza az amerikai adórendszer terheinek jövedelem szerinti megoszlását 1966–1985 között. Számításai alapján az Egyesült Államok adórendszere mérsékelt progresszívnek adódott, amely (a transzferekkel ellentétben) egyre kisebb hatással van a jövedelemmegoszlásra.

A másik cikk (szerzői *Anwar Shah* és *John Whalley*) fejlődő és volt szocialista országok adórendszereire fogalmaz meg incidenci feltevéseket. A szerzők mellett érvelnek, hogy ezen országok gazdaságának néhány jellegzetessége (kiterjedt fekete piac léte, nagymérvű adócsalás stb.) néha épp fordított adóteher-megoszláshoz vezet, mint amit a fejlett országok hasonló adóival kapcsolatban incidenci feltevés-ként használni szokás.

A hetedik fejezetben két magyar szerző ír a helyi közszolgáltatások, az önkormányzatok finanszírozási kérdéseiről. *Kovács Csaba* először az adófizető lakhelyén maradó személyi jövedelemadó nagyságának földrajzi egyenlőtlenségeire hívja fel a figyelmet, majd ezeket a különbségeket alternatív adórendszerek esetére is kiszámítja 1988-as adatok alapján. Eredményül az adódik, hogy a kevésbé progresszív, esetleg lineáris jövedelemadó több bevételhez juttatta volna a helyi önkormányzatokat, mint a bevezetésre került progresszív rendszer. A másik cikk 1988-ban íródott (szerzője *Gulácsi Gábor*), ezért igazi jelentősége nem a magyar helyzet értékelésében, hanem az OECD-tagországok helyi adózással kapcsolatos adatainak represszertizált bemutatásában van. A szerző táblázatok segítségével részletesen bemutatja a személyi jövedelemadók jelentőségét, kormányzati szintek közötti megosztását, az önkormányzatok forrásainak összetételét az egyes országokban, illetve függelékben röviden ismerteti az OECD-országokban bevezetett elkülönült helyi jövedelemadó-rendszereket.

A kötet utolsó fejezetének cikkei a közép- és kelet-európai országok adóreformjainak megtervezéséhez próbálnak segítséget nyújtani: elméleti fogódzókcal és a közelmúltban Nyugat-Európában is bevezetett reformok tanulságaival szolgálva. A tanulmányok viszonylag frissek és többségükben gondolatgazdagok, lényeglátóak. *Vito Tanzi* cikkében nagyon alaposan foglalja össze a térségben zajló adóreformok 1991-es állását. A folyó adóreformoknak három fontos feladatát jelöli ki. Először is meg kell változtatni az adórendszerrel kapcsolatos (politikusi) attitűdöt: a döntéshozóknak le kell tudni mondaniuk az adórendszeren keresztül történő folyamatos gazdasági beavatkozás igényéről. Másodsor, meg kell változtatni az adóstruktúrát: el kell mozdulni a termelésre kivetett adóktól a fogyasztásra kirótt adók felé. Harmadsor, tökéletesíteni kell az adók adminisztratív kezelését is.

A következő cikkben *Glenn P. Jenkins* több tucat ország adóreformjainak közös tanulságait tekinti át. Ír a jövedelemadó progresszivitásának csökkentését célzó próbálkozásokról, foglalkozik az új adórendszer bevezetésének politikai problémáival, illetve az adópolitikáknak a direkttől az indirekt adó felé való elmozdulásával, a hozzáadottérték-adó viharos térhódításával. A kötetet záró tanulmányban *Javal Khalilzadeh-Shirazi* és *Anwar Shah* azokról az adópolitikai problémákról ír, amelyek

a kilencvenes években a fejlődő országokra várnak – a közvetett adók megtervezésétől a külföldi befektetők és a pénzeszközök megadóztatásának kérdéséig.

\*

A Semjén András szerkesztette *Adózás, adórendszerek, adóreformok* című cikkváloga-  
tás – ha esti olvasmánynak a mondott okok miatt alkalmatlan is – számos célra  
használhatónak tűnik. Mivel magyarul hozzáférhetővé teszi az adózás közgazdaság-  
tanának néhány klasszikusát, és emellett foglalkozik a közép- és kelet-európai adó-  
rendszerek gondjaival is, helyet kaphat akár az egyetemi oktatásban is (nem mint  
tankönyv, hanem mint szöveggyűjtemény). A cikkek olvashatósága lehetővé teszi,  
hogy a közgazdaságtan formális nyelvezetében járatlanok számára is kitisztuljon  
néhány adópolitikai beavatkozás elméleti háttere, nem beszélve arról, hogy gazdaság-  
politikai tippeket is nyerhetünk egyik-másik esszéből. Az elsősorban a kötet vége felé  
előkerülő kurrens, megoldatlan problémákból pedig kutatási feladatok is kihámozha-  
tók. Örömmel ajánlom tehát ezt a kötetet a Közgazdasági Szemle minden olvasójának.

**Eső Péter**

---

*Eső Péter* a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem posztgraduális hallgatója.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Actors ready to take risks are missing (Management buy-outs in Hungary)**

*Judit Karsai*

Even though elaborated constructions are missing, the management buy-outs (MBOs) are pushing through. E.g. employees' ownership means in practice that of the managers. At the same time the fact that Hungarian MBOs do not rely on the adaptation of tested western methods but on techniques serving other purposes, also causes distortions. Such is the huge credit burden owing to the shortage of capital, the rigidity of workers in carrying out any changes detrimental to them as well as the danger – caused by the low level of personal risk-taking – of the firms being rapidly “robbed out”.

## **Components of the growth of state debts in 1990–1992**

*András László Borbély–Judít Neményi*

The growth of state debts, the development of foreign and domestic indebtedness belong to the most debated problems of economic policy of the recent past and of present times as well. This is so not by mere chance as the deficit of the state budget has become by today one of the most important factors determining and restricting the scope of manoeuvring of economic policy. Also the state debts accumulating from the financing of the deficit *ab ovo* entail a significant burden for the whole economy. Yet in the period between 1990–1992 the financing of the deficit was only one element in the growth of state debts. A significant part of the increment of state debts was attributable to the issue of government bonds related to the transition to market economy and to earlier losses now coming to the surface.

On the one hand, the study shows the factors determining the structural changes in state debts between 1990–1992. On the other hand, by eliminating the financing relations between the National Bank of Hungary (the bank of issue) and the state budget, it includes the external and domestic financing sources of the surplus government expenditures into a uniform framework on the basis of the so-called consolidated state debts. Finally, it surveys the most important questions related to the development of indebtedness and, within it, separately discusses the relations between the budget and the bank of issue.

## **Personal savings, budget deficit and monetary policy in Hungary**

*András Simon*

The first part of the study analyses the demand of the population for monetary and financial means. It is stated that the events of recent years have not brought any changes in the saving behaviour of the population, real rates of interest and incomes have an important role in the development of demand – as was the case in the last 30 years. The widespread related erroneous views derive from the fact that many observers have neglected that the relationship between real processes at different dates can only be examined if the effect of inflation is eliminated. This can reveal that a part of savings at current prices is no saving in real terms, it is only preservation of the value of property, while a part of the budget deficit at current prices is no genuine deficit as it does not reduce property in real terms.

The second part of the study analyses the macroeconomic impacts of changes in the rate of interest, also dealing with another false belief, the idea of “free bank reserves”. Similarly to every market, sales are only constrained also here when prices are limited from below. As in Hungary there is no effective lower limit to the rate of interest, there is no logical explanation for the thesis of not-placeable credits. It is even more important that no empirical evidence can be found.

## **Unemployment and employment policy in Central and Eastern Europe: similarities and differences**

*Jenő Koltay*

The transforming economies of our region are facing a suddenly growing unemployment that promises to be lasting. These countries are looking for adequate means to put a brake on its increase and to mitigate its consequences amidst no small uncertainty. Thus, the questions

waiting for answer are the same in each of the countries: how and why did the massive and lasting unemployment develop, who are menaced by unemployment? Also, what factors do cause sharp differences within a country in the size of unemployment, in the chances of becoming unemployed? What can be done in the interest of putting a brake on the growth of unemployment, and of counterbalancing the economic and societal consequences. The author makes an attempt at listing the pieces of answers that can be given to the questions on the basis of the available information. These begin with the seemingly more certain but contradictory statistical data and those deriving from researches and extend to the doubts concerning methodology, interpretation and economic policy.

### Internal prices in enterprises

*György Bögel*

The selling prices of goods and commodities moving between firms belonging to a group of enterprises and being under common supervision, the so-called transfer prices, are open questions for both theory and practice. The author's main effort is directed at showing the organizational background of decisions on internal price formation and calls attention to the importance of organizational factors. He reviews the trends of schools dealing with the scope of problems, with special regard to taxation. Divisional organizations and various groups of enterprises are appearing in Hungary in growing numbers. It is thus of high importance to learn the techniques of internal price formation and to study the related taxation practice of the developed countries – also for the actors of the reviving Hungarian market economy.

**Brüll Mária**

### NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI INTÉZMÉNYEK ÉS MAGYARORSZÁGI KAPCSOLATAIK

Az elmúlt évtizedben számos nemzetközi pénzügyi szervezettel kerültünk közvetlen kapcsolatba, és külgazdasági helyzetünk is további együttműködésre ösztönöz.

A nemzetközi fizetési mérleg, a valuták konvertibilitása és a gazdasági fejlesztés finanszírozása nemcsak a magyar gazdaságpolitika kulcskérdése, hanem minden nemzetközi pénzügyi intézmény tevékenységének középpontjában áll. Ennek megfelelően a szerző először a fizetési mérleggel, az átválthatósággal, a fejlesztési politikával kapcsolatos fogalmakat tisztázza – egyidejűleg megkönnyítve az olvasó eligazodását a pénzügyi intézmények működésével kapcsolatos definíciók között.

A kötet többek között bemutatja az alig kétesztendő múlttal rendelkező Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bankot, amely az átalakulással küszködő kelet-európai országok gazdasági fejlesztésének finanszírozását tartja legfontosabb küldetésének.

A felsoroltakon kívül további nemzetközi pénzintézetek bemutatásával igyekszik a szerző minél szélesebb áttekintést adni napjaink pénzügyvilágának működéséről és hazánk adaptálódási kísérleteiről.

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó**

281 oldal, ára füzve: 643 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, February 1994

CONTENTS

<i>Judit Karsai</i> : Actors ready to take risks are missing (Management buy-outs in Hungary) .....	93
<i>László András Borbély–Judit Neményi</i> : Components of the growth of state debts in 1990–1992 .....	110
<i>András Simon</i> : Personal savings, budget deficit and monetary policy in Hungary	127
<i>Jenő Koltay</i> : Unemployment and employment policy in Central and Eastern Europe: similarities and differences .....	148
WORKSHOP	
<i>György Bögel</i> : Internal prices in enterprises .....	167
BOOK REVIEW	
Taxation, tax systems and tax reforms (Principles, theories and experiences) Edited by András Semjén ( <i>Péter Eső</i> ) .....	179
English abstracts of the articles .....	187

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43 45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. január 3.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/02-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,6 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023–4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézből postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányoként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.).

Ára: 200 Ft

# BUDAPEST BANK



*Budapesten és országos hálózatában  
63 fiókban várja Tisztelt Ügyfeleit*

## Szolgáltatásaink:

- ◆ számlavezetés forintban és devizában, belföldi és nemzetközi fizetési megbízások teljesítése;
  - ◆ betétgyűjtés és lekötés forintban és devizában;
  - ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek nyújtása forintban;
- ◆ külföldi országok, pénzintézetek által nyújtott hitelek továbbkölszönzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek nyújtása devizában és forintban;
  - ◆ váltóleszámítolás;
  - ◆ export okmányok leszámítolása;
- ◆ export-import akkreditívok nyitása, okmányos beszedvények lebonyolítása;
  - ◆ garanciák kiadása;
- ◆ értékpapírok kibocsátása és forgalmazása, pénz- és tőkepiaci műveletekre adott megbízások teljesítése a bank leányvállalata révén (Budapest Értékpapír és Befektetési Rt.);
  - ◆ valutaváltás;
  - ◆ devizakonverziók;
- ◆ fedezeti ügyletek az árfolyam- és kamatkockázat kivédésére;
  - ◆ határidős és futures ügyletek;
  - ◆ befektetési és privatizációs tanácsadás;
    - ◆ közvetítői tevékenység;
  - ◆ lízingelés a bank leányvállalata révén (Budapest Lízing Rt.);
    - ◆ fiókbérletek, széfszolgáltatás.



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10.,  
Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358



# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. MÁRCIUS

Nagy Tamás  
1914–1993

**EHRlich ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR**

Várakozások és valóság

**MAJOR IVÁN–MIHÁLYI PÉTER**

Privatizáció – hogyan tovább?

**ÁRVA LÁSZLÓ**

A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen  
külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú  
világgazdasági rendszerben

**VINCZE JÁNOS**

Megjegyzések a seigniorage fogalmához

**VISZT ERZSÉBET**

A termelékenység és foglalkoztatás konfliktusai  
a gazdasági átmenet idején Magyarországon

**ARTNER ANNAMÁRIA**

Integrációs törekvések a Csendes-óceán régiójában

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI., évfolyam, 1994. március**

**TARTALOM**

<b>Nagy Tamás 1914–1993</b> .....	189
<i>Ehrlich Éva–Révész Gábor: Várakozások és valóság</i> .....	192
<i>Major Iván–Mihályi Péter: Privatizáció – hogyan tovább?</i> .....	214
<i>Árva László: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben</i> .....	229

**HOZZÁSZÓLÁS**

<i>Vincze János: Megjegyzések a seigniorage fogalmához</i> .....	247
--	-----

**SZEMLE**

<i>Viszt Erzsébet: A termelékenység és foglalkoztatás konfliktusai a gazdasági átmenet idején Magyarországon</i> .....	254
<i>Artner Annamária: Integrációs törekvések a Csendes-óceán régiójában</i> .....	268
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	283

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea



**Nagy Tamás**  
**1914–1993**

Meghalt Nagy Tamás, a politikai gazdaságtan professzora, „A tőke” fordítója. A közgazdaságtan művelői, oktatói közül keveseket övezett akkora tisztelet, mint őt. Az 1948-ban létrehozott Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen – mint az egyetem tényleges vezetőjének és mint a közgazdaságtan professzorának – tekintélye osztatlan volt. Előadásait mindig zsúfolt teremben tartotta. A marxista politikai gazdaságtant adta elő, józanul érvelve, nem tévedésektől, hibáktól mentesen, de az intellektuális meggyőzésre törekedve. Mindig az értelemre és nem az érzelemre akart hatni. Mindig azt mondta, aminek igazságáról meg volt győződve. Nem ő tehetett róla, hogy – mai ismeretekkel mérve – előadásaiban bizony sok volt a hiba és az ideologikus tévtan. De azok más idők voltak, más volt a hallgatók, kollégák, a társadalom és az ő hite, meggyőződése. Aki akkor is élt és hallgatta őt, az tudja: kész csoda, hogy azt tudta adni, amit adott. Nagy igazság, hogy mindenkit annak a kornak a viszonyai alapján kell megítélni, amelyben élt. Ő a maga korában kiemelkedőt nyújtott, neve fogalommá vált. Nem véletlen, hogy megbecsülése, tekintélye mindvégig nagyobb volt, mint a legtöbb, tudományos rangban és hivatali pozícióban fölötte állóé.

Életének utóbbi évtizedében korábbi önmagára tekintve magát „hithűnek” nevezte, mert korábban még nem tudta, sok minden, amiben hitt, nem igaz, vagy jó esetben csak féligazságnak nevezhető. De a „hithű” politikai gazdaságtan professzorból igen hamar reformközgazdász lett. 1953-ban csatlakozott a Nagy Imre kormányprogramjában vázolt gazdaságpolitikához, és annak főbb gondolatait egyetemi előadásaiban népszerűsítette. 1954 végétől mint az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének fősztályvezetője munkatársaival együtt már a központi tervutasításos rendszer anomáliáit, súlyos belső ellentmondásait vizsgálta. Nagy része volt abban, hogy az akkori Közgazdasági Intézet a reformgondolatok kialakításának műhelyévé vált. 1956. október 23-a után tagja lett az Értelmiségi Forradalmi Bizottságnak. A hatvanas évek közepe tájának időszakát tekintette élete legszebb éveinek. Ő lett a vezetője a gazdasági reform kidolgozására alapított reformbizottság mellett működő mechanizmustitkárságnak, amelynek tagjai a reformmunkálatok eredményeit szintetizálták, a kiforrott reformjavaslatok szövegét előkészítették, és az úgynevezett sárga-barna könyvben megjelenítették. Nem ők tehetnek arról, hogy súlyos kompromisszumok terhelték már a gazdasági reform bevezetését is. Nagy Tamás a kompromisszumokat, a reform irányelveitől való mind határozottabb visszalépéseket, a gazdasági irányítás recentralizálását mindig hevesen bírálta. A nyolcvanas évek első felében ismét részt vett a reformmunkálatokban. Ekkorra a pártvezetés belátta: a reform továbbvitelére van szükség. Néhány más munkatársával együtt azt a

feladatot kapta, hogy a Tervhivatal vezetésével a reform továbbfejlesztésnek lehetőségeit elemző, már elkészített anyagot, amely különböző elképzelések vegyülete volt, öntse konzisztens, egységes, áttekinthető formába. Nagy Tamásnak vitathatatlan része volt abban, hogy az elkészült anyag jóval több lett, mint amit rendszerezésre a munkacsoportnak átadtak. A munkacsoport jelentős részben új anyagot produkált, de taktikai okokból ezt nem hangoztatta. Fő megállapításai közé tartozott, hogy a centrális kérdés az önszabályozó, de nem teljesen szabadjára engedett piaci mechanizmus kifejlesztése, ami elképzelhetetlen a tőke- és munkaerőpiac létrejötte nélkül. Nagy Tamás néhány évvel később hozzájárult még a „Fordulat és reform” tanulmány kidolgozásához is, ami kimondta: politikai reform nélkül nincs mélyreható gazdasági reform, politikai reform nincs politikai pluralizmus nélkül. Újabb nagy munkában ezután már nem vett részt, de mindvégig figyelemmel kísérte a gazdasági és politikai eseményeket, érdeklődést mutatott az új elméleti, főként közgazdasági problémák iránt.

„Hithű” marxista közgazdászból realistává vált, minden szellemi irányzatból, minden közgazdasági áramlatból elfogadta, magába szívta, amit igaznak tartott. És azt mondta: ami a szocialistának nevezett társadalmi-politikai-gazdasági fejlődés nyomán kialakult, az számunkra adottság. Azt kell megnézni, hogyan juthatunk el innen a lehető legkisebb áldozattal, a legkevesebb konfliktussal egy demokratikus, emberi és gazdaságilag hatékonyan működő társadalomba a lehető leggyorsabban. Nem azon törte a fejét, hogy az adott társadalom mennyire „törvénytelen”, meg hogyan juthatnánk vissza ahhoz az állapothoz, ahol korábban a „létező szocializmus” felé vivő útelágazás volt. Úgy gondolta, nem szabad „hátrafelé néznünk”, azt kell megérteni, hogyan lehet egy, a demokrácia elvei szerint hatékonyan működő gazdaságba minél rövidebb úton eljutni. Így fogadta el a vegyes piacgazdaság eszméjét, amelyben a magántulajdonnak meghatározónak kell lenni mindenütt, ahol az hatékonyabb. Így jutott az államigazgatástól függetlenített, a közösségi tulajdonosokhoz (helyi önkormányzatok, nyugdíjpénztárak, biztosítóintézetek, közérdekű alapítványok), amelyek részvényesei lennének az állami tulajdonban maradó vállalatoknak. Így jutott az önkéntes személyi és vagyoni társuláson alapuló szövetkezetekhez, így az infrastruktúra és a környezetvédelem fejlesztéséért felelős állami tervezéshez és beruházásokhoz. Végül szilárd meggyőződése volt, hogy mindez megvalósíthatatlan a politikai struktúra radikális reformja, a nomenklatúrarendszer felszámolása és a politikai pluralizmus, tehát lényegében a többpártrendszer bevezetése nélkül. Ha mindezt végiggondoljuk, aligha állíthatjuk, hogy Nagy Tamás eszmerendszere eleve hibás volt: azt sohasem lehetett a gyakorlatban kipróbálni. A kétségkívül retrográd politikai struktúra felszámolását követően, az inga szükségképpen túlleng, és a hatalomra kerülő új politikai erőket a „rövidebb út” nem érdekli. De ettől Nagy Tamásnak lehetett igaza. Ez sohasem lett sem cáfolva, sem bizonyítva. Olyasféle társadalmi-gazdasági berendezkedés lebegett a szeme előtt, ami a nyugati jóléti államokban, például Svédországban már kialakult. Nem véletlenül; utálta a terjeszkedő nyomort, a létbizonytalanságot, az elvadult profitházát. Idegen volt tőle a problémák túlzottan idealisztikus kezelése. Azt mondta, a svéd rendszer nem tekinthető sem kapitalistának, sem szocialistának, de vannak szocialista vonásai. Azt mondta, nem sokra megyünk a „kapitalista rendszer” vagy „szocialista rendszer” elnevezésekkel.

Nagy Tamásnak erőssége volt az élő szó. Szabatos fogalmazását, pontos mondatait mindenki bámulta. De talán a legnagyobb ereje abban mutatkozott meg, hogy a különböző, sőt gyakran zavaros fejtegetésekből is rendkívül gyorsan ki tudta venni a lényegyet, és azokat konzisztens egészszé tudta összeállítani. Páratlan volt a szintetizáló készsége. Ezért tudott kitűnő teljesítményt nyújtani a munkabizottságokban, ezért fogadta el mindenki szívesen vezetőjének. Vitakészsége – főként fiatalabb korában – mindenki előtt jól ismert volt, a vitában jól tudta hasznosítani gyors lényegfelismerési-szintetizáló készségét.

Politikai, elméleti-tudományos állásfoglalásaiért pártfunkcionáriusok részéről gyakran támadások érték, emiatt sokszor magára maradt. Utolsó éveiben szinte teljesen magára hagyatva élt. Jóformán csak a Közgazdaságtudományi Intézettel maradt folyamatos kapcsolata. Kezdte úgy érezni, hiábavaló volt az élete. Úgy gondolom, ebben nagyot tévedett. Immár idős vagy korosodó volt hallgatói, volt munkatársai ma is ugyanúgy tisztelik, mint régen. A mai világra is ható gazdasági reform előkészítését, később továbbfejlesztését mindenki elvülhetetlen érdemének tartja, Nagy Tamás neve összeforrott a reformmal. Szerepe volt abban, hogy a hazai közgazdász társadalom elég hamar rugalmasabb, toleránsabb, az új iránt fogékonyabb lett, mint több környező országban. Nagy Tamást nem lehet elfelejteni. Minden volt tanítványának és munkatársának nagyon fog hiányozni.

**Erdős Tibor**

EHRlich ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR

## Várákozások és valóság

(Folyamatok 1989 és 1993 között)

---

A cikk bemutatja azokat az optimista várákozásokat, amelyek a piacosodás irányát követő húszéves gazdasági reformfolyamat gazdasági, továbbá a „puha diktatúra” politikai eredményein alapultak. Szembesíti e várákozásokat a gazdaság nagymértékű, hosszán tartó visszaesésével, és ismerteti az átalakulási folyamat fontos tényeit.

A tanulmány a válság objektív összetevőiként tárgyalja a kedvezőtlené váló külgazdasági feltételeket és magának az átalakulásnak az elkerülhetetlen veszteségeleleit.

A szerzőpáros sorra veszi azokat a válság elhúzódását és mélységét befolyásoló veszteségtényezőket, amelyek az átalakulás politikai-állami-kormányzati „kezelésével” kapcsolatosak, s amelyek jelentős mértékben járultak hozzá a válság elmélyüléséhez. Ilyenek: a nagyvállalatok privatizációjának és működésének államosítotttsága, a földtulajdon és a földhasználat viszonyaiban bekövetkezett bizonytalanság, a pénzügyi rendszer zavarainak súlyosbodása. E „szubjektív” veszteségtényezőket a szerzők a hatalomért, a pozíciókért, a nemzeti vagyon újraelosztásáért folyó harc politikai természetére, ennek megfelelően a nemzetgazdasági racionalitás háttérbe szorított-ságára vezetik vissza.\*

---

### Alkotmányos hatalomátvétel, optimista várákozások

A piaczgazdaságra és a többpártrendszerrel működő demokráciára való átmenetet Magyarországön belső folyamatok és az ezek hatására a társadalom különféle rétegeiben megfogalmazódó szándékok érelték meg. A külső feltételek ezeknek a folyamatoknak a lehetőségét biztosították.

\* Ez az írás Magyarország jelenével és egy lehetséges 2005-ig terjedő jövőjének fejlődésújtjával foglalkozó ún. nemzeti összefoglaló tanulmány egyik fejezetének rövidített változata.

A nemzeti összefoglaló tanulmány – mely könyv formájában is megjelenik – az Európai Közösség egyik igazgatósága által szervezett és finanszírozott Eastern and Central Europe 2000 című kutatási program keretében készült.

A cikkben foglaltak megírásához támaszkodtunk e program keretében készült tanulmányok egy részére, így Antal–Ricke [1993], Enyedi [1993], Hetényi [1993], Inotai [1993], Király [1993], Kiss [1993], Nemes Nagy [1993] és Voszka [1993] munkáira.

---

Ehrlich Éva a közgazdaságtudományok doktora, az MTA Világgazdasági Kutatóintézete Modernizáció- és Szolgáltatáskutató Központjának igazgatója.

Révész Gábor a közgazdaságtudományok doktora, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos osztályvezetője.

A harminc éve hatalmon lévő Kádár Jánost 1988 májusában váltották le. Már az egyeduralmat gyakorló párt legfelső vezetésében is fokról fokra nőtt ún. reformkommunista személyiségek súlya. Közben – kisebb-nagyobb utcai tüntetéseken megmutatva növekvő befolyásukat – pártkezdeményekké szerveződtek az ellenzéki erők, az ezeket képviselő emberek különféle csoportosulásai. Közöttük meghatározó különbségek voltak a kommunista uralom időszakában tanúsított ellenállásuk (magatartásuk) formái, eszmeviláguk, az államszocializmus előtti magyar múlthoz való viszonyuk, a követendő politikai taktikára vonatkozó elképzeléseik szempontjából. Teljesen egységesek voltak azonban abban a szándékukban, hogy a régi hatalmat megbuktassák, hogy a hegemon pártot a lehető legnagyobb mértékben legyengítve, a többpárti új parlamentben a többséget ők szerezzék meg, és így ők alakítsanak kormányt.

1989 nyarán kezdődtek el az „Ellenzéki Kerekasztal”-lá egyesült *ellenzéki erők és a hegemon párt közötti tárgyalások*. Hosszas és kemény alkudozásaik olyan közjogi-jogalkotási tevékenységet alapoztak meg, amely a régi államstruktúrában létrehozta a polgári demokráciára, a jogállamiságra való áttérés alkotmányos kereteit.<sup>1</sup>

Az 1990 márciusában és áprilisában megtartott kétfordulós *választás az ellenzéki erők elsőprő erejű győzelmét* hozta. Az átszervezett utódpart az összes szavazatoknak csak alig több, mint 10 százalékát kapta meg. Negyvenéves uralkodása után a Szovjetunióra támaszkodó állampárt törvényes keretek között adta át a hatalmat egy polgári pártokból álló, önmagukat konzervatív jobbközépnek deklaráló koalíciónak, amely az új parlamentben közel 60 százalékos többségre támaszkodhatott.

Az államszocialista *Magyarországon történetek* a hatvanas évek második felétől az ország nagysága, gazdasági ereje által nem indokolt *nemzetközi figyelem kísérete*. Az országnak és vezetőinek megbecsülést szerzett a szocialista táborban szokásosnál liberálisabb bel- és kultúrpolitika, továbbá az életvitelben mutatkozó, a „gulyáskommunizmus” megnevezést kiváltó sikerek. Nemzetközileg igen jó visszhangja volt a piacgazdasági módszerek (elemek) alkalmazásba vételére törekvő magyar reformfolyamatnak, végül annak a – Kelet és Nyugat – közötti közvetítő szerepnek, amit a magyar külpolitika vonalvezetés betöltött.

Az ország *jó image-ét* elmélyítették a nyolcvanas évek végének eseményei. A nyugati államvezetés (és a nyugati közvélemény egy része) élénk figyelemmel és szimpátiával kísérte nyomon azt, ahogyan a magyar állampárt és ellenzéke létrehozta az átmenetnek nem csupán békés, hanem közjogilag rendezett alkotmányos útját, és ezzel mintegy példát és modellt adott más országok számára. Növelte a rokonszenvet Magyarország iránt, hogy „a kommunista” szakértői magyar kormány megnyitotta a határokat a keletnémet állampolgárok előtt, és ezzel tevékeny, mondhatni kezdeményező szerepet vállalt a Fal lebontásában, a két Németország egyesülésében.

Az előzmények hatása alatt a magyar politikusok (a reformkommunistáktól a liberálisokon át a kereszténydemokrata néppártig tartó teljes spektrumban), a különböző értékrendet képviselő társadalomtudósok, közgazdászok és a közéletben gondolkodó közemberek is nagy várákozással néztek az elkövetkező évekre. Tudták jól, hogy erőteljes struktúraváltásnak és gazdasági visszaesésnek kell bekövetkeznie, ami megrázkódtatásokkal, az emberi egzisztenciák bizonytalanná válásával, munkanélküliséggel jár együtt, és emberpróbáló erőfeszítésekre kényszerít. A túlnyomó többség azonban úgy gondolta, Magyarország – ahol azért előzetesen mégiscsak sok minden történt – *valamelyest felkészült a nagy váltásra*, legalábbis sokkal jobban, mint a KGST-hez tartozó kis szocialista országok bármelyike.

Sokan valamiféle *kis Marshall-tervre* számítottak, amiből Magyarország éppen *jó image-e* miatt nem részesedhet mostohán. A kis Marshall-tervre való várákozás reálisnak tűnt, hiszen a kelet-közép-európai fejlemények csökkentették (megszüntették) a Nyugat keleti fenyegetettségét, és ezáltal a véderő költségeiben dollártízmilliárdok (-százmilliárdok) megtakarítását tették lehetővé.

<sup>1</sup> Ez a munka a nyolcvanas évek második felében alkotmányjogászok által folytatott és témafinanszírozást szolgáló alpból támogatott kutatások beszámolójában összefoglalt eredményekre támaszkodott.

A közvélemény, a szakközvélemény tehát belföldön és külföldön egyaránt *két-három recessziós évre*, ennek következményeként is jelentős munkanélküliség megjelenésére számított. Az volt a várakozás, hogy két-három évet követően – új tartalommal, a terjedő magántulajdon alapján – *a fejlett Európához való folyamatos politikai és gazdasági integrálódással megindul, majd felgyorsul a fejlődés.*

Nem ez történt. Az átmenet kezdetét *mély és hosszan tartó válság jellemzi.* Egyelőre (1993 utolsó harmadában) *a fellendülés jelei és kiváltói még nem láthatók.*

Mi történt a politikai hatalomváltás után a magyar gazdaságban? Milyen objektív külső körülményekre és belső tényezőkre vezethetők vissza a vártnál hosszabb és súlyosabb nehézségek? Ezekre a kérdésekre válaszolunk a következőkben.

### Gazdasági tények

Az 1-5. táblázatok az 1989–1992 közötti időszakra vonatkozó legfontosabb magyar alapadatokat összegzik. Ezek az adatok képet adnak a gazdasági válság mélységéről és elhúzódó jellegéről.

a) 1989–1992 között Magyarországon (lásd az 1. táblázatot) a GDP és annak belső felhasználása közel 20 százalékkal esett vissza, az ipari és a mezőgazdasági

1. táblázat

#### Makroökonómiai adatok

Megnevezés	1990	1991	1992	1992/1989 (százalék)
	Az előző év = 100			
Lakossági fogyasztás	96,4	94,2	97,8	88,8
Közületi fogyasztás	102,6	97,3	98,9	98,7
Végső fogyasztás	97,3	94,7	98,0	90,3
Beruházás	92,9	88,4	93,6	76,9
Hazai teljes felhasználás	97,0	90,4	93,8	82,3
GDP létrehozása	96,5	88,1	95,5	81,2
ebből: ipar	92,1	81,9	94,1	71,0
mezőgazdaság, erdészet	95,3	91,8	86,3	75,5
szolgáltatások	103,6	94,4	99,1	96,9
Ipari kibocsátás	90	86	90	70
Mezőgazdasági kibocsátás	97	99	76	73

*Forrás:* 1989–1991: *Árny-Lenotti és munkatársai* [1993].

1992: Előzetes statisztikai adatok. Statisztikai Jelentés. KSH. 1993. VII. 16.

*termelése* pedig közel 30 százalékkal csökkent. A *szolgáltatások* aggregált teljesítményvesztése sokkal kisebb volt, az nem érte el az 5 százalékot. A csökkenés mértéke a GDP tekintetében 1992–1993-ra enyhülni látszik. Az ipari termelés 1993-ban talán már valamelyest növekedésnek indul. A mezőgazdaságban azonban éppen hogy 1992-re következett be a nagy visszaesés.

Az *ipar* területén a válság (2. táblázat) leginkább a gépipari ágazatot és a kohászatot (60-60 százalékos visszaesés), továbbá az építőanyagipart és a könnyűipart (40-45 százalékos visszaesés) érintette. A legkisebb veszteség egyelőre az élelmiszeripart érte, itt a visszaesés „csupán” 22 százalékos volt. Meg kell jegyezni, hogy az ipar egyes ágazataira vonatkozó adatok a valóságosnál súlyosabb helyzetet jeleznek. Azok ugyanis (mint ez a 2. táblázat megjegyzéséből látszik) az 50 főnél többet foglalkoztató vállalatokra, vállalkozásokra vonatkoznak. Mint a gazdaság egészében, az iparban is számottevően nőtt a kisservezetek részaránya. A kisservezetekre vonatkozóan csupán azzal a becsléssel rendelkezünk, hogy termelésük 1992-ben az előző évihez képest kétszeres volt. E kisservezetek dinamizmusa azonban csekély

2. táblázat

**Az ipari termelés indexei**  
(változatlan áron, 1989 = 100)

Ágazatok	1990	1991	1992
Bányászat	88,2	78,6	63,6
– szénbányászat	81,5	77,8	61,0
– kőolaj és földgázkitermelés	92,2	80,3	84,5
Villamosenergia-ipar	100,2	92,2	81,6
Kohászat	81,0	54,5	40,2
– vaskohászat	82,8	48,9	34,2
– alumíniumkohászat	83,0	71,0	56,8
Gépipar	83,8	54,6	39,9
– gép és gépi beruházások ipara	86,1	62,2	49,7
– közlekedésszükség- ipar	69,8	40,2	26,0
– villamosgépipar	86,3	62,3	47,4
– híradás és vákuumtechnikai ipar	89,7	52,9	44,0
– műszeripar	89,8	46,6	22,8
Építőanyagipar	95,0	63,7	55,0
Vegyipar	94,6	77,1	66,6
– kőolajfeldolgozó-ipar	96,0	83,9	85,5
– műtrágya- és növényvédőipar	79,4	46,7	32,0
– gumiipar	79,3	55,4	41,9
– gyógyszeripar	103,1	71,3	53,2
Könnyűipar	88,3	66,3	55,4
– fafeldolgozóipar	91,2	74,3	66,0
– papíripar	95,3	73,4	71,3
– nyomdaipar	88,5	70,7	61,7
– textilipar	87,9	57,8	42,5
– bőr-, szőrme és cipőipar	83,6	61,5	46,6
– textil ruházati ipar	88,8	77,9	71,0
Élelmiszeripar	99,1	89,5	78,2
– húsiipar	96,7	92,6	72,8
– baromfiipar	98,5	77,5	65,7
– tejipar	93,7	80,7	78,3
– tartósító ipar	97,3	87,5	65,0
– söripar	105,6	107,2	112,5

*Megjegyzés:* Az 50 főnél többet foglalkoztató vállalatok, vállalkozások adatai.

*Forrás:* 1989–1991: KSH.

1992: GKI Rt.

súlyarányuk miatt nem ellensúlyozhatta, csupán enyhíthette az ipari ágazatokban még domináló nagy termelési szervezetek visszaesését.

A *mezőgazdasági termelés* csökkenése összefüggésbe hozható külső, illetve objektív okokkal: a piac zsugorodása, az utóbbi évek súlyos aszályai. Ezek mellett a mezőgazdaságot nagy jövedelemvesztés érte: a nyolcvanas évek elején a világpiacon a mezőgazdasági termékek árai zuhanni kezdtek, és Magyarországon a mezőgazdaság állami támogatását erőteljesen csökkentették. A jövedelemvesztés miatt lanyhult a termelés előkészítésének (például a műtrágyázásnak) az intenzitása. A mezőgazdasági krízis alapvető okát azonban abban látjuk, hogy a törvénykezés és a különböző kormányintézkedések a mezőgazdaságban hosszabb időre elbizonytalanították a tulajdoni és földhasználati viszonyokat (erre még visszatérünk), aminek kedvezőtlen hatása az 1993 utáni években is érvényesülni fog. A válság mélységére utal, hogy a nyolcvanas évek közepéhez képest a magyar mezőgazdaság a két legfontosabb állatfajtát tekintve, elvesztette állományának mintegy egyharmadát (3. táblázat).

## Állatállomány

Év	Marha		Sertés	
	1000 darab	százalék	1000 darab	százalék
1985	1766	111	8280	108
1989	1598	100	7660	100
1990	1571	98	8000	104
1991	1420	89	5993	78
1992	1159	73	5364	70
1992/1985		66		65

Forrás: Statisztikai évkönyvek

A szolgáltatási teljesítmények viszonylag enyhe visszaesése folytán a *szolgáltatások* súlya nőtt a GDP létrehozásának ágazati szerkezetében, ami ennek folytán közelebb került a piaccgazdaságokban szokásoshoz. E nagy aggregátumon belül a legdinamikusabb volt a pénzügyi és üzleti szolgáltatások fejlődése, valamint a telekommunikáció teljesítménye.

A nagyarányú visszaesés a *gazdasági szervezetek* számottevő részét *vesztettségessé*, majd *működésképtelenné* tette. Ez eleinte likviditáshiányban, a vállalatok közötti kölcsönös kényszertartozások felduzzadásában nyilvánult meg. Később az ellehetetlenülés, a tőkefelélés és a tőkevesztés – az európai normákat alkalmazó szabályozás és a csődtörvény hatására is – a *csőd- és felszámolási helyzetek* elterebélyesedésében manifesztálódott. 1992 végéig a csőd- és felszámolási eljárás által érintett vállalatok (ideértve a mezőgazdasági nagyszövetkezeteket is) súlya elérte a nagyvállalati szektor egyharmadát (Balassa [1993] 144. o.).

b) Számottevően változott a gazdaság *tulajdoni szektorok szerinti szerkezete*. A *magántulajdon* alapján álló vállalkozások – részben a korábbi rendszer második gazdaságában működő egységekből továbbfejlődve – rendkívüli gyorsasággal terjedtek és terjednek. 1989-ben közel 4500, 1993 első felének végén közel 80 000 gazdasági társaságot tartottak nyilván (ezek döntő többsége magántulajdonként létrejött szervezet). A bejegyzett egyéni vállalkozók száma 1989 végén 320 000, 1992 végén 610 000 volt. A darabszám önmagában nem sokat mond, mert csupán az egységek gyakoriságára, és nem a magántulajdon gazdasági súlyára ad választ. Jobban érzékelteti a helyzetet az, hogy – a hivatalos statisztikához kapcsolódó becslések szerint – az aktív foglalkoztatottaknak 1989-ben 8 százaléka, 1992-ben viszont már közel 30 százaléka dolgozik a magánszektorban. (Ez az adat természetesen magában foglalja az állami szervezetek privatizációja, illetve a szövetkezetek átalakulása útján létrejött többségi vagy teljesen magántulajdonba került szervezeteket is.)

Az *állami tulajdon leépítésének* első nagy lépése, az ún. kisprivatizáció – azaz üzletek, műhelyek, egyéb kisméretű termelő- és szolgáltató egységek (azok bérleti joga) licitáláson alapuló eladása – jórészt befejeződött. A „nagy” privatizáció a vártnál lassabban folyik. (Erre még visszatérünk.) Az állami szervezetek privatizációjának nagyságrendjéről tájékoztat, hogy a versenyzatokban 2000 milliárd forint könyv szerinti értéken nyilvántartott állami vagyonnak 1992 végéig mintegy 20 százaléka, azaz 400 milliárd forintnyi nyilvántartott értékre terjedt ki.

Az *ipari és szolgáltatási szövetkezetek* jó része a törvényben előírt átalakulást végrehajtotta (a nevesített üzletrészpapírok bevezetése és szétosztása), mások rt.-vé, vagy kft.-vé váltak, illetve megszűntek. A mezőgazdasági termelőszövetkezetek átalakulása körül nagyok a zavarok, számottevő részük elvesztette működőképességét, csődbe került. Ugyanakkor 1992. december 31-ig (a termelőszövetkezetből való kiválási szándék bejelentésének törvényesen előírt határnapjáig) a termelőszövetkezeti földeknek csupán kis részén (kb. 10 százalékan) jöttek létre önálló parasztgazdaságok.

A szövetkezeti szektor 1989-ben az aktív keresők 21 százalékát, 1992-ben 12 százalékát foglalkoztatta.



A közölt, sok szempontból bizonytalan adatok alapján leszögezhetjük, hogy a statisztikai nyilvántartás szerint az állami szektor részaránya a foglalkoztatottság szempontjából az 1989. évi 71 százalékról 1992 végére 60 százalék alá esett. Figyelembe kell venni a nyilvánvalóan a magántulajdon szektorához tartozó rejtett gazdaságot is, amelyet a becslések Magyarországon 1985-ben 10-15 százalékra, 1992-ben már 15-25 százalékra tesznek. Ezt is számításba véve, az állami szektor 1992-ben már csupán a gazdaságnak valamivel több mint felére terjed ki (1989-ben az állami szektornak így korrigált részaránya: közel kétharmad).<sup>2</sup>

A *rejtett gazdaságnak két formája* alakult ki. Az egyik a hatóságokat (regisztrációt) eleve mellőző része, amely a kontáripartól a vámkerülő csempészkereskedelemig terjed, és marginálisan a bűnözéssel (például lány-, fegyver- és csempészkereskedelem, személygépkocsik lopására specializált bűnszövetkezetek) és ezáltal a Kelet-Közép-Európában is gyorsan terjeszkedő nemzetközi maffiával érintkezik. A másik részbe azok a regisztrált vállalkozások tartoznak, amelyek tevékenységük nagyobb halmazát rejtik el az adóztatás elől. A fő formáit tekintve tehát két lábon álló rejtett gazdaság gyorsan növekedett az átalakulás folyamatában. A törvényekkel szembehelezkedő, önkényes adómentessége a gazdaság talán legdinamikusabb elemének befizetéseitől fosztja meg az államháztartást. A leleplezésére, felszínre hozására irányuló erőfeszítés eddig sikertelennek bizonyult.

A magánszektor előretörésének, valamint az állami és szövetkezeti szektorban végbement szervezeti decentralizációnak a hatására a gazdaságban működő egységek *méret nagyság szerinti struktúrája* jelentősen változott. Nincs még olyan felmérés, amely a gazdasági egységek méret nagyság szerinti struktúráját a foglalkoztatottak számában vagy a kibocsátási értékben fejezné ki. De az egységek számának a foglalkoztatottak nagysága szerint szelektált adatai arra utalnak, hogy a korábban „fordított piramis”<sup>3</sup> a talpára kezd állni<sup>4</sup> (4. táblázat).

c) A *belső felhasználás* legfőbb kategóriáira vonatkozó adatok a válságokban szokásos képet mutatják (1. táblázat). A legerőteljesebb a beruházások (közel 25 százalékos) visszaesése, ami most már több mint egy évtizede tartó folyamat. Alig valamit csökkent a közösségi-kormányzati fogyasztás. A lakosság fogyasztásának 10 százalékot meghaladó visszaesése jóval kisebb mértékű, mint a GDP-é.

d) A lakossági jövedelmekben valamelyest *csökkent a munkajövedelmek és tovább nőtt a társadalmi juttatások* súlya. A lényegében változatlanul funkcionáló elosztási (transzfer-) rendszerek a belépő munkanélküli-segélyezéssel együtt 1992-ben a GDP 30,3 százalékát (1989-ben 23,5 százalékát) vették igénybe.<sup>5</sup>

A lakosság személyi pénzjövödelmeinek reálértéke kevésbé esett vissza (a három év alatt mintegy 7 százalékkal), mint fogyasztása. A *lakosság nettó pénzügyi megtaka-*

<sup>2</sup> Egy 1993 végén közreadott kutatási összefoglaló jelentés – amely a kanadai–amerikai–magyar szakértőkből álló Kék Szalag Bizottság alapítványának felkérésére készült – a rejtett gazdaság becsült teljesítményét is magában foglaló GDP-t számított.

E „kiterjesztett GDP” tulajdon szerinti megoszlása a következő képet mutatja.

Megnevezés	1980	1985	1989	1990	1991	1992
Állami szektor	83	79	74	70	63	50
Hazai magánszektor	17	21	26	29	34	42
Külföldiek tulajdonában lévő szektor	0	0	0	1	3	8
Összes GDP	100	100	100	100	100	100

*Forrás: Árvay–Vértes [1993].*

A foglalkoztatottság és a GDP szempontjából becsült tulajdon szerinti megoszlások tehát nagyságrendileg hasonló eredményekre vezetnek.

<sup>3</sup> Schweitzer [1982].

<sup>4</sup> Ehrlich [1993].

<sup>5</sup> A lakás és a fogyasztási ártámogatások nélkül. *Forrás: Hungary. Reform. [1992] 105. o.*

**A gazdasági egységek méretstruktúrája**  
(darab)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992
<b>Állami vállalatok és szövetkezetek<sup>a</sup></b>				
0–20	1 253	1 353	1 810	2 138
21–50	1 402	1 282	1 373	1 585
51–300	2 758	2 835	2 991	2 821
301 és több	2 426	2 257	1 878	1 195
<b>Részvénytársaságok<sup>b</sup></b>				
0–20	66	152	282	483
21–50	51	118	175	254
51–300	90	192	322	492
301 és több	99	183	292	468
<b>Korlátolt felelősségű társaságok<sup>b</sup></b>				
0–20	3 266	14 336	34 488	49 478
21–50	799	2 596	4 498	5 014
51–300	366	1 237	1 968	2 343
301 és több	33	125	208	262

<sup>a</sup> Kivéve a lakásszövetkezeteket.

<sup>b</sup> Kivéve azokat a szervezeteket, melyek felszámolás alatt állnak.

*Forrás:* Statisztikai évkönyvek. *Árvay-Lenotti és munkatársai* [1993].

*rításai* viszont ugrásszerűen nőttek: a megtakarítási ráta korábban 5-6 százalékot, 1990-ben 12, 1991-ben 16 és 1992-ben 14 százalékot tett ki. A megtakarítási hajlandóság emelkedése arra vezethető vissza, hogy az egzisztenciálisan bizonytalanabbá vált helyzet ellen az emberek megtakarításokkal is védekeznek, hogy a hirtelen gazdaggá vált rétegek likviditási tartaléka szükségképpen megnőtt, végül, hogy a gazdasági visszaesés feltételei között a vállalkozói profitokat (azok számottevő részét) nem forgatják vissza a gazdaságba, helyette bankbetétként és értékpapírként tartalékolják. 1993-ban a lakosság megtakarítási hajlandósága erősen csökkent.

A lakosság jövedelmi, vagyoni *differenciálódása* számottevően felerősödött. Megnőtt a gazdagok rétege, ezzel együtt a fényűző fogyasztás (luxusvillák, luxusautók, kerti úszómedencék, luxuséttermek látogatása és fényűző éjjeli élet), a másik oldalon pedig a szegénység és a nyomor. Hivatalos létminimum-számítások alapján a létminimum alatt élő állampolgárok számát több mint 2 millió főre becsülik,<sup>6</sup> ami meghaladja a lakosság 20 százalékát. Természetesen e rétegben népességbeli arányuknál jóval nagyobb számban szerepelnek az öregek, a nyugdíjasok, a munkanélküliek, a gyerekek és – az előzőekkel részben közös halmazt alkotva – a cigány etnikumhoz tartozók.

*e)* Az államháztartás egészének *újraelosztási funkciója* és annak mértéke az elmúlt három év alatt sem változott: a GDP-nek változatlanul mintegy 60 százalékát fogta át. Ez az arány nemzetközi összehasonlításban, különösen a kevésbé fejlett piacgazdaságokhoz képest, rendkívül magas. 1989 és 1993 között ugyan radikálisan csökkent a termelésre vonatkozó szubvenciók és árlefölözések, továbbá a fogyasztói árszubszenciók szerepe, csökkenő GDP mellett azonban az egyéb kiadási tételek merevsége az újraelosztási szerep automatikus emelkedését eredményezte. A kormányzati kiadások és transzferek reformja elmaradt. A terjedő feketegazdaság önkényes adómentessége, továbbá a behajthatatlan adókövetelések is hozzájárulnak ahhoz, hogy az államháztartás egyenlege negatívvá vált. 1992-ben a GDP mintegy hét százalékának megfelelő volt az államháztartási deficit. Ez finanszírozható volt a

<sup>6</sup> Magyar háztartási panel [1992].

lakossági megtakarítások terhére. Másként fogalmazva: 1992-ben a lakossági megtakarításokat az államháztartási deficit szívtá fel. 1993-ban (és a költségvetés előzetes keretszámai alapján 1994-ben) az államháztartási deficit még tovább emelkedik.

f) A külkereskedelemnek és az áraknak a már az előző kormány által megkezdett liberalizációja, a fogyasztói árszubszenciók leépítése, az adóterhek növelése csökkenő GDP mellett erőteljes *inflációs hatásokat* váltott ki. Az infláció 1991-ben 35 százalékkal/év ütemmel tetőzött, de 1992-ben már 23 százalékra húzódott vissza. A kormányzati előrebecslések 1993-ra ugyan 20 százaléknál alacsonyabb inflációs rátát jeleztek, de az 1993. évi fejlemények erre az évre is az előző évhez hasonló inflációs rátát valószínűsítettek.

g) A KGST és ezt követően a Szovjetunió utódállamai fizetőképességének összeomlása teljesen új helyzetet teremtett a külkereskedelmi kapcsolatokban. Ez mutatkozik meg azokban az adatokban, amelyek az 1989–1992 közötti *export-import* folyamatokra vonatkoznak (lásd az 5. táblázatot).

5. táblázat

**Export- és importadatok**  
(megelőző év = 100)

Év	Volumen index						Cserearányok	A nettó adósság konvertibilis valutában az év végén (10 <sup>9</sup> dollár)
	export			import				
	átalakuló országok	piacgazdaságok	összesen	átalakuló országok	piacgazdaságok	összesen		
1989							100	14,9
1990	79,3	109,2	95,9	86,1	101,5	94,8	90	15,9
1991	55,6	119,5	95,1	56,6	130,3	105,5	90	14,6
1991/1989	44,1	130,5	91,2	48,7	132,3	100,0	99	
1992			102,0			93,0	89	13,1
1992/1989			93,0			93,0	89	

*Forrás: Balassa [1993]; Árvay–Lenotti és munkatársai [1993].*

A KGST-országokba irányuló magyar export volumene 1989–1991 között 55 százalékkal csökkent. Az import ennél valamivel kisebb mértékben, 52 százalékkal esett vissza.

Az új helyzethez való magyar alkalmazkodási készségről tanúskodik, hogy a magyar összexport teljesítménye 1989–1992 között mindössze 5-10 százalékkal csökkent, minthogy a piacgazdaságokba irányuló magyar export volumene 30-40 százalékkal emelkedett.<sup>7</sup> A keleti orientációjú exportra épült vállalatok kényszerhelyzetbe kerültek, és még veszteségek árán is növelték nyugati kivitelüket az életben maradásukat veszélyeztető krónikus kapacitáskihasználatlanság elkerülése érdekében. Elsősorban az ún. klíringrubel-forgalom megszűnése (azaz a konvertibilis valutákban történő fizetésekre és az ennek megfelelő árakra való áttérés) a „keleti” forgalomban, továbbá a relációs változások a külkereskedelmi *cserearányok* 10 százalékos meghaladása miatt jártak együtt. A volumencsökkenés és a cserearány romlása a három év alatt együttesen közel 20 százalékos (a GDP visszaesésének arányával lényegében megegyező) külkereskedelmi értékvesztést okozott.

<sup>7</sup> Az export volumenére és dollárértékére vonatkozó adatok rendkívül bizonytalanok. Számos magyarországi számítás eltérő eredményeket hoz. Ez részben az export- és importtételek folyamatos számbavételi problémáival függ össze, részben átszámítási, illetve elszámolási nehézségeket tükröz. Például: csupán vitathatóan megoldható feladatot jelent a még 1991-ben is működött klíringrubel-elszámolások adatainak vagy a bérmunka-, javítás- és lízing-teljesítményeknek a beillesztése az export-import dollárértékekbe, illetve a volumenindexeket célzó számításokba. Mindamelllett az általunk az 5. táblázatban közölt adatok a nagyságrendek tekintetében helyes tájékoztatást nyújtanak.

1992 második felében már a *Nyugatra irányuló exportexpánzió megtorpanásának jelei* mutatkoztak. Ezt részben a forint reálfelértékelődésének tulajdonítják, ami az infláció visszaszorítását célzó pénzpolitika következménye. Az 1993-ra vonatkozó előzetes adatok az export jelentős, mintegy 25 százalékos visszaesését jelzik.

Magyarország *adóssápozíciója* az elmúlt három év során számottevően javult. A bruttó adósságállomány konvertibilis valutában 1989 és 1992 vége között ugyan 1 milliárd dollárral emelkedett, ugyanakkor a Magyar Nemzeti Bank kezében lévő tartalékok értéke 1,7-ről 4,4 milliárd dollárra nőtt. Az eladósodottság nettó pozíciója közel 2 milliárd dollárral vált kedvezőbbé. Ez a változás két tényezőre vezethető vissza. A külkereskedelmi áruforgalmat ért kedvezőtlen hatásokat az idegenforgalom aktív egyenlege, a lakossági devizabetétek állományának jelentős emelkedése és az ún. viszonzatlan valutaátutalások összege ellensúlyozta. Ennek következménye, hogy a passzív áruforgalmi egyenleg ellenére 1989 után a konvertibilis folyó fizetési mérleg végig aktív volt. A közép-kelet-európai volt szocialista országok közül Magyarország vált a *legnagyobb tőkeimportőrré*. A konvertibilis valutában beáramló importtőke a három év alatt meghaladta az 5 milliárd dollárt, melynek kétharmadát a termelésbe fektetik be. Ez az összeg több volt, mint az adósságállomány után fizetendő kamattal.

Az 1993. évi adatok a fizetési mérleg számottevő romlását, az ország adósságának növekedését jelzik.

*h)* A gazdaság bemutatott zsugorodása a *munkanélküliség* megjelenésével és gyors kiterjedésével járt együtt. Az aktív lakosságon belül a regisztrált munkanélküliek aránya 1990 elején 0,6 százalék, 1991 elején 2,1 százalék, 1992 elején 7,7 százalék és 1992 végén 12,7 százalék volt.<sup>8</sup> (A legutolsó rendelkezésre álló, 1993. októberi állapot szerint a regisztrált munkanélküliek aránya 12,6 százalékot tett ki.) A munkanélküliség természetesen Magyarországon is nagyobb mértékben sújtja a kevésbé tanult, illetve tanulatlan embereket, illetve az aktív lakosságból az alacsonyabb foglalkozási állományba tartozó rétegeket. Jellemző arány, hogy a keresők kétharmadát kitevő fizikai (ezen belül a 7,5 százalékot kitevő segédmunkás) foglalkozásuk az összes regisztrált munkanélküliek 82 százalékát (illetve 24,6 százalékát) adják.

*i)* A munkanélküliség *területi differenciálódása* jellemző képet ad azokról a területi (*regionális*) *különbségekről*, amelyek Magyarországon a gazdaság, illetve a társadalom színvonalá, életképessége szempontjából történelmileg kialakultak. A legkisebb arányú munkanélküliség Budapesten (közel 7 százalék) és az ország nyugati peremvidékén elhelyezkedő megyében (8-11 százalék) található. Nem csupán arról van szó, hogy *Budapest* mint centrum és a *nyugati peremvidék* (Győr-Moson-Sopron, Vas, Zala és Somogy megyék) pedig mint a fejlett Európához közvetlenül csatlakozó magyar terület éppen ezeket az adottságokat kihasználva képes leginkább az átváltásra. Arról is szó van, hogy történelmileg ezeken a területeken él a magyar lakosság kulturáltság, mozgékonyság, többoldalú munkakészség szempontjából legszínvonalasabb része.

A *legkedvezőtlenebb* az ország *északkeleti* karéjában helyet foglaló *régió* helyzete. Itt három egymással határos (Nógrád, Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs-Szatmár-Bereg) megyében a regisztrált munkanélküliek aránya 20-22 százalék között mozog. E régió mezőgazdasági adottságai kedvezőtlenek. Történelmileg itt jöttek létre olyan nehézipari góccok, amelyeket az erőltetett iparosítás túlfejlesztett. Az iskolázottság, a kulturális színvonal ezeken a területeken az átlagosnál alacsonyabb, emellett a csatlakozó határon túli területek (Szlovákia délkeleti tartományai és Ukrajna Kárpátokon inneni és túli területei) szintén keményen válságos korszakukat élik.

A megyei különbségeknél természetesen sokkal *kiélezettebb eltérések* mutathatók ki a megyéknél jóval *kisebb körzetek között*, amelyekben – esetenként – 40

<sup>8</sup> A munkanélküliségre vonatkozó adatokat az Ország Munkaügyi Központ Munkaerőpiaci információk c. kiadványaiból vettük át.

százalékot közelítő munkanélküliségi ráták is megjelennek. Többváltozós regressziós analízissel kimutatták, hogy a munkanélküliség területi differenciái nagy magyarázó erővel vezethetők vissza a terület gazdasági-kulturális fejlettségét jellemző mutatóknak (a föld minőségi jelzőszámai, a telefon-főállomások és a járműállomány sűrűsége, az iskolai végzettség átlagos foka stb.) a különbségeire (Fazekas [1993], Nemes Nagy [1993]). A legsúlyosabb helyzetben lévő körzeteket a cigány etnikumú lakosság magas aránya jellemzi.

A kiépülő piacgazdaság újraéleszti tehát az ország nyugat-keleti hagyományos megosztottságát. Budapest centrummal a Duna egész vonala a gazdasági megújulás fontos tengelyévé válhat. Az északkelet-magyarországi kritikus helyzetű régió szinte megszakítás nélkül kapcsolódik az ország keleti-délkeleti részén elhelyezkedő Romániával és a volt Jugoszláviával határos perifériához. Ezt a területet (Hajdú-Bihar és Békés megyét) hátrányosan érinti a Jugoszlávia szétbomlását kísérő beháború és a romániai gazdasági válságnak a magyarországit jóval meghaladó mélysége.

Bemutattuk az 1989–1992 évekre rendelkezésre álló adatok alapján az átmenet első három évének gazdasági folyamatait jellemző makrogazdasági tényeket. Ezek a gazdaságnak az 1929–1933-as válság időszakában elszenvedett meghaladó visszaeséséről tanúskodnak. Utaltunk arra, hogy az 1993. évi folyamatokat kísérő adatok nem a stagnálásba, illetve a növekedésbe való átfordulásra mutatnak, hanem a gazdaság egyensúlyi állapotának aggasztó romlását jelzik, amennyiben az export csökken, a külkereskedelmi mérleg és a fizetési mérleg deficitje, továbbá az eladósodottság nő, az államháztartás kiadása többlete emelkedik, ezzel szemben a lakossági megtakarítások növekedése megállt.

### Változott külgazdasági és világpolitikai feltételek

A külgazdasági feltételek kedvezőtlen alakulása kétségtelenül egyik kiváltója a magyar gazdaság (a kelet-közép-európai gazdaságok) hosszan tartó és rendkívül mély visszaesésének. A KGST, a volt szovjet piacok összeomlása, s ezzel egyidőben az ún. olajválságot követő időszak legmélyebb recessziója a fejlett piacgazdaságokban éppen az átalakulási folyamat leginkább kritikus kezdetét terhelte meg újabb és újabb veszteségekkel, a kitorési lehetőségek nem várt korlátaival. E problémakör megvilágítása szélesebb körkép felvázolását indokolja.

A 20. század utolsó évtizedére forduló egy-másfél év a jaltai rendszer összeomlásával és a világpolitikai színtér bipoláris szerkezetének megszűnésével járt együtt. Megindult a Szovjetunió, valamint Jugoszlávia felbomlása, amelynek keretében kiszámíthatatlan politikai, katonai és gazdasági folyamatok<sup>9</sup> zajlanak.

Ez az óriási változás a világpolitikai erők korábbi politikai és katonai stabilitásának felborulásával járt együtt. Véget ért a hidegháború korszaka. Megszűnt a Varsói Szerződés s vele együtt az abban részt vevő országok biztonsági-katonai-védelmi rendszere. A NATO viszont mint az amerikai és európai piacgazdaságok katonai-védelmi szövetsége – részben Oroszország esetleges hosszabb távú politikai és katonai érdekeit figyelembe véve – egyelőre nem kívánja tagjainak sorába venni és ezzel a biztonsági védőhálóba vonni a katonai biztonság tekintetében vákuumhelyzetbe került kis létszámú és katonai potenciálja tekintetében erőtlen kelet-közép-európai kis országokat, így Magyarországot sem.

<sup>9</sup> Csak emlékeztetbe idézzük a korábban oly szilárdnak vélt politikai, katonai és gazdasági kohéziós erők meglazulását, a politikai és gazdasági érdekellentétekre, történelmi előzményekre, etnikai gyökerekre is visszavezethető konfliktusokat az utódköztársaságok között és azokon belül is, a fegyveres összeütközéseket és lázadásokat, a politikai és gazdasági hatalom ingatagságát, a gazdasági káosz veszélyét, a hatalmas és most már több ország által birtokolt katonai arzenált és a mindebből származó, a világpolitikai stabilitást veszélyeztető tényezőket.

A bekövetkezett alapvető változások egy szükségképpen bizonytalanságot magában foglaló politikai, gazdasági és katonai *újrarendeződési periódus kiindulópontját* jelentik.

Hosszú időszakon keresztül az Egyesült Államok – kezdetben gazdasági túlerejére támaszkodva, később már inkább a katonai védőháló biztosításával – egyértelművé tudta tenni gazdasági előnyökkel is járó *vezető helyét és szerepét a fejlett világban*. A gazdasági dinamizmus különbségei azonban a világ gazdasági erőviszonyainak érzékelhető *eltolódása, átváltása* felé mutatnak.

A legfejlettebb országok technológiai monopóliuma (talán a legfejlettebb haditechnika kivételével), amely mindeddig biztosította a világ gazdaságban betöltött dominanciájukat, megszűnőben van. Ez a fejlemény *megrendítheti a legfejlettebb piacgazdaságokban kialakult életszínvonal és szociális ellátottság szintjét, s a kialakult életvitel változását is kikényszerítheti*.

A világ gazdaság *hajtóereje*, dinamizmusa az Amerikai Egyesült Államokból és Európából egyre inkább *Ázsiára*, mégpedig a *csendes-óceáni térségre* helyeződött, illetve *helyeződik át*. Az új motor centruma az adott térségben pionír Japán és hozzá csatlakoznak – újabb és újabb lökést adva a csendes-óceáni dinamizmusnak – az ún. Kis Tigrisek, a földrajzilag hozzájuk közel fekvő Thaiföld, Indonézia, Malaysia és a már csak lakosságának nagysága miatt is potenciálisan jelentős erővel és Ázsiában különösen számottevő vonzaskörzettel rendelkező Kína, amelyben – most úgy tűnik – megtalálják a piacgazdaság kiépítésének és alkalmazásának ellentmondásos, sajátosan kínai formáit.<sup>10</sup>

A *hatalmi szempontból* a világra nehezedő instabilitás felszínre hozza a *nacionalista* erőket, *indulatiokat*, a különböző *vallási* gyökerekből is táplálkozó *összeütközéseket* a világ szinte minden részén. Ez Kelet-Európában népiirtásig fajuló romboló erővé vált (a volt Szovjetunió számos vidékén és a volt Jugoszláviában), de Nyugat-Európa sem mentes a nacionalista irányzatok, áramlatok felerősödésétől (az idegengyűlöletől, az antiszemitizmus nyílt fellépéseitől és akcióitól).

A nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóját a *gazdaság terén* is számos *nehézség és bizonytalanság* jellemzi. A gyors gazdasági növekedési szakasz már a hetvenes években véget ért. Az azóta meg-megjelenő hosszabb-rövidebb recessziós időszakokból az amerikai mozdony a gazdasági struktúra gyökeres átalakítása mellett a véderő újabb és újabb generációinak a kiépítésére, az ehhez kapcsolódó kutatásra-fejlesztésre fordított – a korábbi békés időszakban sohasem látott mértékű – költségvetési deficit-finanszírozással tudta kiemelkedését biztosítani, fenntartani. Ez az út ma már nem járható. Az Egyesült Államok költségvetésének felduzzadt eladósodottsága önmagában is korlátozza az ilyen lehetőségeket. De még lényegesebb az, hogy a mindkét szuperhatalom által tudatosan felpergetett fegyverkezési versengés a Szovjetunió megszűnésével véget ért. Ennek folytán szükségképpen lelanyhul a hadipotenenciál fejlesztése az Egyesült Államokban és általában a fejlett piacgazdaságokban. Csökken a meglévő hadiipari potenciál és a kapcsolódó kutatás-fejlesztési kapacitások kihasználtsága is. Valószínűsíthetően ez az egyik oka az 1991–1993. évi *gazdasági recesszió*-nak.

A politika színterén a nacionalista és vallási irányzatok megerősödése, gazdasági téren a recesszió a gazdasági protekcionizmus kibontakozását hozta magával. A gazdasági *protekcionizmus* megnyilvánulásaként lehet értékelni, hogy a keményedő nemzetközi versenyben az országok önként társult csoportjai a regionalizálódásban keresik megkapaszkodásuk, illetve a más országok (térségek) protekcionizmusával szembeni védekezés lehetőségeit (Európai Gazdasági Térség, Észak-amerikai Kereskedelmi övezet, Latin-Amerikában a Mercosur stb.). E regionális szervezetek éppen a

<sup>10</sup> A beindult erőteljes kínai gazdasági növekedés nyomán – különösen a korábbi ázsiai szovjet érdekszférában – számolni lehet Kína határozottabb nagyhatalmi szerepének kibontakozásával is.

külvilággal szemben kívánnak alkalmazni a régiókhöz tartozó országok nemzetgazdasága számára kedvező megkülönböztetéseket.

A vezető *fejlett országok belső gazdaságpolitikájában* is aktuálissá vált az irányváltás. Amerikában az inkább filozófiájában, mint gazdasági gyakorlatában megmutatkozó keményen monetarista gazdaságpolitikát – úgy tűnik – most egy, az állami szerepvállalást a civil szférában számottevően kibővítő gazdaságpolitika váltja fel. Az Európai Közösség legerősebb gazdasági hatalmának, az újraegyesítés folytán fokozott túlerőre jutó Németországnak éppen az újraegyesítés által diktált gazdasági és szociálpolitikai feladatok, továbbá a konjunkturális visszaesés és a strukturális válság miatt igen erőteljesen kellett szélesítenie az állami szerepvállalást. Ez pedig azt is jelenti, hogy a mozgósítható tőkék számottevő részét az Egyesült Államokban és Németországban nem a tőkepiacok közvetítésével, hanem az állami fejlesztések költségvetésből való támogatására, finanszírozására, állami garanciák vállalására fogják elsődlegesen felhasználni.

A csupán madártávlatból vázolt *új világpolitikai, katonai és világgazdasági környezet Kelet-Közép-Európa* s így *Magyarország számára is objektív adottságot* jelent. Magyarország, már csak méreteinél fogva sem vesz részt a világpolitika, a katonapolitika, végül a világgazdaság formálásában, de részese és az adott feltételek között szenvedője ezeknek a folyamatoknak. Hiszen Kelet-Közép-Európa és ezen belül Magyarország számára a *külső környezet – a várakozásokkal ellentétben – kedvezőtlené, instabillá, kevésbé kiszámíthatóvá* vált.

Magyarország számára a külkereskedelem különleges jelentőségű: a hetvenes évek közepétől az exportnak és az importnak az értéke külön külön a GDP 30-40 százalékát képviseli. *Magyarország korábbi külgazdasági együttműködési-integrációs rendszere*, a KGST és legjelentősebb felvevőpiaca, a Szovjetunió *összeomlott*. Magyarország külkereskedelmének közel fele még a nyolcvanas évek közepén is a KGST keretei között bonyolódott. A magyar gazdaságfejlesztés a piaci elemeket működtető gazdaságirányítás feltételei között is a KGST-integrációra épült. A 40 év alatt létrehozott új kapacitások, számottevő kapacitásbővítések jelentős része ennek a sajátos piacnak a tervezett keresletét és igény szintjét vette számításba és elégítette ki. A KGST megszűnésével, a Szovjetunió felbomlásával és fizetésképtelenné válásával Magyarország (a többi kelet-közép-európai országgal együtt) éppen a *transzformáció kezdetekor veszítette el* egyik napról a másikra *legfontosabb piacait*. A KGST-kapcsolatokra méretezett speciális kapacitások átváltása szükségszerűen jelentős veszteségek forrásává vált. A KGST-kapcsolatok átváltásának nehézségeiben számos műszaki-technikai elem is közrejátszott, de komoly szerepe volt annak is, hogy Magyarországon a termeléshez nem kapcsolódtak megfelelően ütőképes értékesítési és marketingkapacitások.

A *világgazdasági recesszió* és a vele együtt fellépő protekcionizmus *nehezíti Magyarországot új piacokra való bejutását, a gazdaság strukturális átalakítását, kapacitásainak a fejlett országok igény szintjéhez igazodó átalakítását. A visszaesés enyhítésének, a fellendülés kibontakoztatásának természetes útja az exportorientált növekedés. A transzformáció első két-két és fél évében – mint láttuk – a nyugati relációjú exportexpánzióban Magyarország (Lengyelországgal és Csehszlovákiával együtt) jelentős sikereket ért el. E sikerekben szerepe volt annak, hogy Magyarország is – kemény gazdasági feltételek és kötöttségek mellett – társult tagjává vált (válhatott) az Európai Közösségnek, ami valamelyest könnyebbé tette az európai és a világgazdasági integrációhoz való – korlátok közé szorított – kapcsolódást. A *sikeresnek értékelhető exportoffenzíva* azonban – mint szóltunk róla – 1992 második felében *kifulladt*. Ennek egyik oka a belső lehetőségek kimerülése. A másik ok a világgazdasági recesszió. A magyar exportot eleinte támogató nemzetközi politika a recesszió hatására a visszajára fordult. Miközben a magyar belső piac lényegében véve liberalizált és – bizonyos korlátozásokkal – nyitott a külföldi exportőrök számára, addig a magyar exportőr nap mint nap rafinált GATT-komform eszközökkel megvalósított*

protekcionista, a piacgazdaságok belső piacait védő intézkedésekkel találja magát szembe.<sup>11</sup>

A világpolitikai és világgazdasági erőviszonyok, feltételek megváltozásának következtében *a gazdaságilag fejlett piacgazdaságok a maguk politikai, társadalmi és gazdasági problémáival vannak elfoglalva*. A rendszerváltáskor a Magyarországon (és Kelet-Közép-Európa más országaiban is) remélt jelentősebb arányú nyugati segítség elmaradt,<sup>12</sup> és jellemzővé vált a transzformáció – várnál jóval nehezebb – feladataival küszködő országok problémáitól való tisztes távolságtartás, távolmaradás.

### A gazdasági visszaesés belső tényezői

A volt szocialista országok átalakulása piacgazdasággá történelmileg *teljesen új jelenség*. Az átalakulás elméleti és gyakorlati kérdéseivel foglalkozó szakértők a folyamat első néhány évét tekintve – mint említettük – egységesen gazdasági visszaesésre számítottak. Az átmenet okozta *szükségyszerű gazdasági visszaesést* nagyon általánosan éppen azzal lehet magyarázni, hogy példa nélküli, még soha nem volt folyamatok fellépéséről, kezeléséről van szó. Kissé közelítve a konkrétumokhoz: a schumpeteri „teremtő rombolás” kifejezést használva be lehet mutatni, hogy – teljesen függetlenül a külgazdasági feltételektől – a rombolás szükségképpen gyorsabban és áttörőbben megy végbe, mint az önkorrekciókra is szoruló teremtés, ami önmagában is értelmezi az átalakulással közvetlenül összefüggésben lévő, az átalakulás által kiváltott visszaesést.

#### Objektív veszteségtényezők

Közelebről nézve a tényeket és a hatóerőket, *négy* egymáshoz is kapcsolódó *tényezőt* emelünk ki, mint amelyek szükségképpen visszaesést generálnak az átalakulás első időszakában.<sup>13</sup>

Először: az átalakulás magában foglalja a gyors ütemű és az alapokig terjedő *strukturális átváltás* (a gazdaság reál- és tulajdonosi szerkezetének erőteljes átalakulása) mozzanatát. Minden strukturális átváltás törvényszerűen megjelenő nehézségekkel és részben azonnal nem pótlódó jövedelemcsökkenéssel, részben pedig végérvényes vagyonszűkítéssel jár együtt. E veszteségek különösen súlyosak, ha (ami a kelet-közép-európai kis országok mindegyikére érvényes) ez az átalakulás bár hosszabb távon szándékolt, de mégis a külkereskedelmi orientáció kényszerűen gyors változáshoz kapcsolódik.

Másodszor: a gazdaság bürokratikus koordinációja vagy Magyarország esetében a piaci elemek és a bürokratikus koordináció keveréke a pártállami keretkből

<sup>11</sup> Magyarország számára súlyos *veszteséggel* és pozícióromlással járnak *a volt Jugoszláviában folyó beháborúk is*. Jugoszláviának mint Magyarország kereskedelmi partnerének a kiesése önmagában is kárt okoz. Továbbá több tízezerre tehető azok száma, akik a balkáni háború következtében Magyarországra menekültek, illetve akik a nyugati országok bevándorlási zárlata következtében Magyarországon rekedtek, s akiknek életfeltételeiről alapvetően Magyarországnak kell gondoskodnia. Végül a volt Jugoszláviában folyó háború folytán megvalósított ENSZ-embargó következményeként Magyarországot jelentős gazdasági veszteségek érik. Az embargó, a megtorlasként alkalmazott hajóbloká és a közlekedési zavarok kedvezőtlen következményei megjelennek a termelésben és az értékesítésben, továbbá közvetett hatásokként egyes, a dunai szállításokra berendezkedett vállalatok piacvesztésében. Hivatalos becslések szerint a magyar gazdasági veszteség összege 1993 első félévéig közelíti az 1 milliárd dollárt.

<sup>12</sup> Mindemellett bizonyos pontokon igen hasznosak azok a nyugati finanszírozású különböző célprogramok és kismértékű támogatások, amelyek segítik az átalakulást.

<sup>13</sup> Az átalakulási folyamat elkerülhetetlenül visszaesést gerjesztő mozzanatait tárgyalja Kornai [1993] és Bauer [1993] cikke. Kornai szükségyszerűen jelentkező postszocialista „transzformációs visszaeséről”, Bauer [1993] „rendszerváltási résről” beszél.



származó intézményrendszert örökölt. Az átalakulás első lépései, a pártállami hatalom megszűnése ennek az intézményrendszernek egyes részeit a piacgazdaság kiépülésének szükségleteihez igazítja, más részeit szétördeli, megszünteti. Ugyanakkor a piaci intézményrendszer, mégha elemeiben Magyarországon meg is található a régi keretek között, nem lehet azonnal megfelelően kiépült, begyakorlott és ütőképes. Ezzel kapcsolatban olyan *koordinációsurlódásos veszteségek* lépnek fel, amelyek elkerülhetetlenek, és amelyek egyebek mellett jelentős külgazdasági veszteségeket is hordoznak.

Harmadszor: a koordinációs rendszer elemeként is felfogható, mégis külön kell említeni a *pénzügyi rendszer átállásával*, a tőkepiac kialakításával *kapcsolatos elkerülhetetlen zökkenőket*. Ezekkel kapcsolatban komoly nehézségekkel találják szembe magukat a vállalkozók, menedzserek, továbbá az átalakulást kezelő állami és kormányzati tisztségviselők. Az új feltételekhez való igazodás, a külkereskedelmi folyamatok finanszírozásának a liberalizáláshoz kapcsolódó változásai, a termelést és a fogyasztást erőteljesen befolyásoló szubvenciók rendszerének a piacgazdaság természetéhez igazodó leépítése veszteségmentesen nem hajtható végre. Az államháztartás túlterheltsége a múltból fakad. Főként az ország külföldi eladósodottságának a tükörképeként az államháztartás adósságállománya eléri az éves GDP értékének mintegy 70 százalékát.

Az *államháztartás szociális elkötelezettségei*, kiváltképpen csökkenő GDP mellett, piacgazdasági feltételek között tarthatatlanok. Az átállás lakosságot közvetlenül terhelő veszteségei a szegényebb néprétegeket érintik súlyosabban. Ezért a kormányzat az államháztartás átállítását, számolva a társadalmi-politikai hatásokkal, csak nagyon óvatosan viheti véghez.

A *bankszervezet* sem lehet alkalmas a hitelezés, a tőkemozgatás, a tőkepiac működése szempontjából a konfliktusok nélküli átállításra. Ez márcsak azért sem lehetséges, mert a bankszervezet a nagyvállalatok (és nagyszövetkezetek) dominanciájára épült ki, s átörökölt hálózata, technikai felszereltsége, a tisztviselők begyakorlottsága nem alkalmas arra, hogy ellássa a gombamódra szaporodó kis- és középvállalkozások pénzügyi, üzleti kiszolgálását. A bankok hitelei a keleti piacról kiszoruló, illetve más okból csődbe jutó nagyvállalatokban befagynak. Így a vállalati pénzügyi válság bizonyos késleltetéssel áterjed a bankszektorra is, amely jobb híján hitelezési aktivitásának csökkenésére törekszik. Itt is elkerülhetetlen tehát a strukturális *átrendeződéshez kapcsolódó nehézségek, veszteségek* megjelenése.

Végül negyedszer: az átállás s annak legelső lépései, az export-import- és árliberalizáció, új adórendszer beléptetése, továbbá a szubvenciók leépítése közvetlen *inflációs hatásokkal* jár együtt. Az infláció megfékezése a vásárlóerőt megszorító pénzpolitikát igényel. Az előbbi tényezőkhez ennél fogva a *pénzügyi restrikciónak visszafogó ereje* is csatlakozik, ami önmagában is a belső felhasználás mérséklésével, ezen belül a beruházási kedv visszahúzódásával jár együtt. De a *beruházások csökkenése* irányába hat mindaz a visszafogó erő, amiről már szóltunk, továbbá az a bizonytalanság, amely az átállási folyamat magától értetődő velejárója. A beruházások visszaesése pedig multiplikátorhatásával együtt szűkíti a kereslet egészét.

Mind ezt végiggondolva, egyértelmű, hogy a rendszerváltás győzteseinek, az új parlamentnek, a kormányzatnak a gazdasági átalakulás irányítása során nagyon nehéz, hibamentesen meg nem oldható feladatokkal kell megküzdeni. A feladatok nehézségi foka pedig hatványozódott azáltal, hogy az átalakulás külgazdasági feltételrendszere kedvezőtlené vált.

#### *Az átállás „kezeléséhez” kapcsolódó veszteségtényezők*

Nem vállalkozhatunk az átalakulás eddigi lefolyásának teljes körű értékelésére, annak széles körű mérlegelésére, hogy vajon mennyi volt az „objektív” tényezőknek és mennyi az átállás kormányzati, törvénykezési kezelésének a szerepe a visszesés, a

veszteségek kialakulásában. Sok év távlatából visszanező publikációk ebben a témakörben nyilván könyvtárakat fognak majd megtölteni. Az átalakulás kezdeti éveit élve arra vállalkozhatunk, hogy a kormányzati kezelésnek, törvénykezésnek néhány olyan fontos eleméről szóljunk, amely – megítélésünk szerint – a válság elmélyülését eredményezte.

**A nagyvállalatok privatizációjának<sup>14</sup> és működtetésének „újraállamosítása”.** A nagy állami vállalatok privatizációjának kezdetei Magyarországon 1989-re nyúlnak vissza, amikor a tulajdonosi funkciók nagy részének szempontjából is már önállóvá tett, önkormányzati formában működő állami vállalatok egy része a társasági és az átalakulási törvény bázisán saját szervezetét illető formaváltozásokat hajtott végre. E változások lényege kezdetben az volt, hogy a több gyárból és komplett üzemből álló vállalatok részlegeiket önálló részvénytársasággá (egyes esetekben kft.-ké) szervezték át, a vállalati központ pedig holdinggá változott, jellemzően a részvények kereszttulajdonlása mellett (azaz az önállósult gyárak részvényei a központhoz, a holding részvényei pedig a gyárakhoz, egyes esetekben a hiteltartozások csökkentésével a vállalatot hitelező kereskedelmi bankhoz kerültek). Az állami vállalatok termelőkapacitása tehát önállóan működő részvénytársaságok halmazává szerveződött, a vállalati központ pedig a termelés „vezénylése” helyett a tőkével való manipulációkra és a profitot, a tőkegyarapodást számon kérő feladatokra állt át.

Az átváltozás lehetővé tette az átalakulás során született új szervezetek számára, hogy külső (import) tőke bevonásával megszilárdítsák, bővítsék tevékenységüket, javítsák piaci helyzetüket. Ilyen irányú kezdeményezések jellemzőek voltak az új szervezetekre, amelyek létrejöttét sokszor éppen az a törekvés motiválta, hogy külső tőkebevonással megerősítsék a vállalat helyzetét, biztosítsák a vállalat jövőjét és ennek révén a vezetők, menedzserek pozícióját. Az átalakult gazdasági szervezetek külföldi beszállítóik és vevőik, egyéb külföldi tőkescsoportok tőkéjének bevonására törekedtek, illetve arra, hogy a velük hitelkapcsolatban lévő bankoknál hiteleiket részvénytulajdonná váltsák át, hogy ily módon szabaduljanak meg terhes tartozásaiktól (azok jelentős részétől). Az ilyen átalakulást Magyarországon *spontán privatizáció*-nak nevezték.

Az 1990 tavaszán létrehozott, akkor parlamenti felügyelet alá tartozó, a kormánytól független *Állami Vagyonügynökség* ehhez a kezdeten lévő folyamathoz kapcsolódott. A szándék az volt, hogy a döntően vállalati kezdeményezésekre épülő átalakulás és a tőkebevonásos privatizáció állami ellenőrző, szabályozó és serkentő szerve legyen.

Az új kormány már működése kezdetén, 1990 nyarán fellépett a „spontán privatizáció” formája ellen, újra szabályozva és a kormány felügyeletébe, irányítási hatáskörébe vonva a Vagyonügynökség működését. Ezt elsősorban az motiválta, hogy nem egy „spontán privatizációs” ügylet mögött visszaélésre lehetett gyanakodni, továbbá, hogy az új hatalom többségükben diszpreferálta a vállalati kezdeményezőket (az átörökölt gazdasági vezetőket, a Kádár-technokrácia tagjait). A Vagyonügynökség új státusa alapján számos, vállalati szinten már előkészített, külső tőkebevonásra vonatkozó, illetve privatizációs előmegállapodást megsemmisített. Most már ő hirdetett meg listára felvett vállalatokra kiterjedő *privatizációs programokat*. Az

<sup>14</sup> Magyarországon az állami tulajdon lebontásának fő formája az, hogy az állami tulajdonban lévő nagyvállalatok, azok egyes részei eladásra kerülnek, és csak kisebb a jelentősége a privatizáció elosztásos formáinak. Ez utóbbi keretében eddig az egyházak volt vagyonuk egy részét kapták vissza, továbbá az államosított (szövetkezesített) vagyon volt tulajdonosai és politikai okokból kárt szenvedettek (mindezek örökösei) kaptak kárpótlást. A törvénykezés általában nem támogatta az államosított javak mint tárgyak visszaadását a régi tulajdonosoknak. Még végre nem hajtott törvény intézkedik arról, hogy a társadalombiztosítás 300 milliárd forint értékű üzleti vagyonhoz jusson. Végül privatizációs célokra magyar állampolgárok különféle kedvezményes hitelekkel vehetnek igénybe. A kormány ez utóbbiak szélesítését és a kedvezmények bővítését tervezi.

ajánlatokat a Vagyonügynökség kérte be és vizsgálta felül – sokszor a vállalatok bevonásával –, ő döntött vagy nem döntött az ajánlattevők között.

A privatizáció tehát az üzleti élet szereplőinek kezéből állami hivatalnokok kezébe került. Ezért nem lehet csodálkozni a tárgyalási, előkészítési és döntési folyamatok lassúságán, továbbá azon sem, hogy közben az érintett vállalatok gazdálkodása a hosszú ideig tartó bizonytalanság miatt tovább romlott, szétzilálódott, így azok piaci értéke számottevően csökkent.

A kormány a privatizációból származó bevételeket (azok nagy részét) előbb közvetlenül a korábban felhalmozott államadósságot csökkentő tételként, majd a költségvetési megszorítottsága miatt bevételként irányozta elő, amit az Állami Vagyonügynökségnek teljesítenie, illetve túlteljesítenie kell. A Vagyonügynökségnek mint a privatizációt végrehajtó állami – de most már a kormányzathoz tartozó – szervezetnek a számára ezáltal fő céllá az állami vagyon eladásából származó bevételek váltak, különösen azért, mert visszatérő politikai téma volt az állami vagyon ún. elherdálása. Így elhalványultak és háttérbe szorultak az eladásra kerülő vállalatok jövőjével, fejlesztésével, piaci megtartásával, illetve bővítésével, a foglalkoztatással kapcsolatos szempontok, amelyeket a privatizációs szabályozás egyébként tartalmazott.

1991 nyaratól–őszétől a Vagyonügynökség eladói szerepét egyre jellemzőbben a szakértői-tanácsadói cégekhez delegálja. E cégek listáját a Vagyonügynökség állítja össze, az érintett vállalat a Vagyonügynökség hozzájárulásával ezek között választhat. Ilyen értelemben a privatizáció decentralizálásáról lehet beszélni, és valamivel nagyobb teret kap a vállalatok kezdeményező szerepe. A Vagyonügynökség azonban megtartotta alapvető befolyását, hegemon szerepét és felülbírálati, illetve döntési jogosultságait, azaz szinte minden kérdésben beavatkozást biztosító diszkrécionális jogait.

A közvetlen állami irányítás nem csupán az állami vagyon értékesítésében, hanem annak gazdasági működtetésében is dominánssá vált. Ezt a funkciót is az Állami Vagyonügynökség gyakorolja, amely ilyenformán nem csupán a privatizáció állami kormányzati szerve, hanem az állami gazdasági szervezetek főnöksége is. Ebbeli tevékenysége elsősorban a vállalatok, az állami (többségi állami) tulajdonban lévő pénztézetek legfőbb vezetőinek és általában a menedzsmentnek a kinevezésére (leváltására), munkája megítélésére, az igazgató és a felügyelőbizottsági tagok összetételének a meghatározására irányul. A Vagyonügynökség tehát a kormányzat személyzeti politikájának a megvalósításában is prímszerepet kapott.<sup>15</sup>

A privatizáció során az államosított, illetve az állami tulajdon dominanciájának feltételrendszerében létrehozott nemzeti termelő vagyon újraelosztása megy végbe. Ennek keretében születik meg az új magyar tulajdonosi réteg. Elkerülhetetlen, hogy a vagyon újraelosztásának folyamatát a nemzetgazdasági érdekekkel nem egyeztetett, azokkal nemegyszer ellentétes manipulációk, részrehajlás kísérjék. Az is leszögezhető, hogy elképzelhetetlen olyan ellenőrzési rendszert kialakítani, amely mentesíthetné ezt a folyamatot a manipulációktól, részrehajlásoktól.

A nagy nyilvánosság a privatizáció torzulásaival szemben is nyújthatna valamelyest biztosítékokat. A nyilvánosság ellenőrző szerepe azonban alig működik. A vételár, egyéb feltételek, sőt a zárt tendereken kiírt pályázati előírások és követelmények legtöbbször üzleti titoknak minősülnek. Ezért a külső szemlélő (s a kutató) csupán a botrányként felszínre került „ügyek” benyomásaira hagyatkozhat. Ezekből pedig úgy tűnik, hogy a rendellenességek mértéken túliak, hogy sok a részrehajlás, azokban

<sup>15</sup> 1992 őszén hozták létre az Állami Vagyonkezelő Rt-t. 163 olyan állami vállalat került az új állami szervnek a felügyelete alá, amelyek egy része várhatóan állami tulajdonban marad, másik része pedig csak jó néhány év múlva kerülhet privatizálásra. Ezeknél a vállalatoknál természetesen a vagyonkezelő Rt. a főnök, és ennek megfelelően a kormányzati személyzeti politika végrehajtója! Nem sokkal egyéves működése után megszüntetése, a Vagyonügynökségbe való visszaolvasztása került napirendre.

igen gyakori a politikai motívum, és az azt is magában foglaló személyes kapcsolatok szerepe. Mindezek folytán pedig a privatizációban közvetlenül és közvetve fellépő nemzetgazdasági veszteségek az elkerülhetetleneknél számottevően nagyobbak.<sup>16</sup>

A privatizációval és az állami gazdasági szervezetek működtetésével kapcsolatos *többletveszteségek három tényezőre vezethetők vissza*:

- a működtetés és privatizáció tekintetében fenntartott állami (állami intézményhez delegált) diszkrecionális jogok elbizonytalanítják a vezetőket; a jövőt építő szisztematikus munka értelmetlenné lesz, napról napra élés akciók válnak dominánssá, s mindez lerontja az állami szervezetek működését, bénítja életképességüket;

- az állami tulajdon működtetése és átruházása során sokszor olyan személyeket (csoportokat) kedvezményeznek, akik (amelyek) nem a legalkalmasabbak (sokszor nem is alkalmasak) az adott gazdasági szervezet rendbetételére és működtetésére. Végül

- a privatizáció egyes esetekben azért halasztódik vagy kerül le a napirendről, mert az állami tulajdon bázisán érvényesíteni lehet olyan működtetési és személyi preferenciákat, amelyek gazdaságilag nem megalapozottak.

**Zavarok a földtulajdon és a földhasználat körül.** Igen kemény parlamenti viták, az Alkotmánybíróság állásfoglalásai előzték meg a *kárpótlás intézményének* a megszületését. Felléptek a 40 évvel ezelőtt végrehajtott államosítások és a politikai üldözések teljes értékű kárpótlása mellett érvelő politikai erők. Mások – a parlamenti viták során is – a kárpótlás gondolatának teljes elvetése mellett álltak ki. Végül is értékben történő és részleges kárpótlást nyújtó törvények születtek. Itt a kárpótlásnak csupán a mezőgazdasági viszonyokat érintő hatásaival foglalkozunk.

Az 1947. évi *paraszti földvagyon után kapott és személyre szóló kárpótlási jegyek felhasználását speciális szabályok rögzítik*: a volt földtulajdonosok (1947. évi kisparaszatok, illetve leszármazottaik) kárpótlási jegyeihez – a földtulajdonuk szerinti falu (város) határában az állami tulajdonban lévő, illetve termelőszövetkezetek által birtokolt és kárpótlásra kijelölt földterületek licitálásánál – elővásárlási jog kapcsolódik. *A mezőgazdasági termelőszövetkezeteket* – a kárpótlási földterület kijelölésén túl – *arra kötelezték, hogy teljes vagyonukat „nevesítsék”,* azaz a szövetkezeti tulajdonban lévő földek egyes parcelláit a szövetkezeti tagok (köztük már nyugdíjas szövetkezeti tagok) nevére jegyeztessék be a földhivataloknál, végül a szövetkezeti vagyont képviselő vagyonjegyeket is osszák szét még aktív és nyugdíjas tagjaik között. Emlékeztünk a mezőgazdasági termelőszövetkezetek agrárgazdaságban betöltött szerepének jelentőségére. Arra, hogy 1988-ban a művelés alatt álló magyar termőterületnek kétharmada tartozott a szövetkezeti szektorhoz, s hogy a mezőgazdasági kistermelésnek – amelyet a magyar családok legalább egyharmada végzett – a gazdasági integrálásban meghatározó szerepe volt.

A föld és a termelőszövetkezeti vagyon újraosztása még nem fejeződött be. Az eddigi tapasztalatok azonban képet adnak a *fő tendenciákról*.

A jogosultak (a helyi licitálásra jogot adó kárpótlási jegyek birtokosai) „visszalicitálják” földjeiket, illetve földörökségüket, s az ezen felüli szövetkezeti földek, valamint a szövetkezeti vagyonok is „nevesülnek”. A régi, illetve új földtulajdonosoknak azonban csupán *kis része kíván önálló gazdálkodó lenni*. Ez már csak azért is érthető, mert az 1947. évi földmegosztásnak megfelelően a mostani földosztás (földújraosztás) általában csupán néhány hektáros földbirtokokat hoz létre, amelyek nagysága nem teszi lehetővé a hatékony farmergazdálkodást, továbbá, amelyeknek korszerű műveléséhez hiányzanak a megfelelő eszközök. Hozzávetőleges számítás szerint életképes

<sup>16</sup> Nem tekinthető véletlennek, hogy a kormányzat privatizációs politikáját, az ÁVÜ tevékenységét legélesebben a Kereszténydemokrata Néppártnak a privatizációs szakértői támadják. Jogos feltételezni, hogy ők – éppen, mint a koalíciós pártok egyikének szakértői – viszonylag jó áttekinthetőséggel rendelkeznek a privatizáció gyakorlata felett, s kritikájuk élessége a konkrétumok kellő ismeretére támaszkodhat.

farmergazdaság alapításához minimálisan 10 millió forintos tőkebefektetésre van szükség, amely legjobb esetben is csupán 15 év alatt térülhet meg.

Az 1947 óta eltelt 46 év teljesen megváltoztatta a birtokosok összetételét. Az átlagot tekintve a volt termelőszövetkezet által művelt földterület *tulajdonosai* kb. egyenlő arányban kerülnek ki a *mezőgazdasági dolgozók*, a *nyugdíjasok*, végül a *városi életet élő örökösök* közül. Három olyan *rétegről* van tehát szó, amelynek *érdekei* homlokegyenest *ellentétesek*. A dolgozó parasztok a munkajövedelmek emelését, a nyugdíjasok a járadék növelését, végül a városiakok leginkább a földtulajdon értékesítését kívánják elérni. De talán még nagyobb súlya van annak, hogy a lassan bonyolítható, számos bizonytalansággal terhes „újraelosztás”, az érdekelteket újabb és újabb elhatározásra késztető helyzet, a szövetkezeti törvény módosítására irányuló parlamenti törekvések a *mezőgazdasági tulajdon és földhasználati viszonyokban permanens bizonytalanságot* teremtettek.

Könnyen érthető, hogy ilyen feltételek mellett a parasztságot, a *falut* a nehéz helyzettel szembeesülő összefogás helyett a *megosztottság*, az *egyed rétegek közötti ellentétek* és konfliktusok éleződése jellemzi. Sok helyen a minden áron való szerzésre törekvés, továbbá a munkavégzést mellőző kivárási taktika vált uralkodó magatartássá.

Kisebbség a baj azokban a körzetekben, amelyekben a munkaigényes kultúrák és azok kistermelői művelése terjedt el. Az egyéni kistermelés ott még fenntartja a saját fogyasztásra termelésnek, a piacok ellátásának és az ebből származó pénzügyi jövedelmek elfogadható szintű családi megélhetést biztosító színvonalát. Azokban a körzetekben azonban, amelyekben a nagybani (a gabona- stb.) termelés töltött be uralkodó szerepet, a termelés összeomlásának és ennek nyomán a kilátástalan nyomor terjedésének jelei mutatkoznak. Még súlyosabb problémák lépnek fel azokban a régiókban (ismét Magyarország északkeleti régiójához jutunk), amelyeken a mostoha természeti feltételeket áthidaló állami szubvenciók tartották fenn a nagyüzemi mezőgazdasági termelést, valamint a lakosság számottevő része számára a foglalkoztatást, és biztosítottak ezáltal – bár csupán alacsony életszínvonalhoz elegendő – jövedelmet. Az ilyen régiókban a korábbi gazdasági szervezetek széthullása, ennek nyomán a valamelyest áttekinthető és szervezőképességgel rendelkező emberek menekülésszerű távozása szinte reménytelen helyzetet teremt.

A *mezőgazdaságot számos egyéb megoldatlan probléma* terheli. (Sipos–Halmi [1993] és Juhász–Mohácsi [1993]). Kétségtelen, hogy erőteljes piac- és óriási jövedelemvesztés érte, és kétségtelen, hogy a kiszolgáltatásból való piacgazdasági, köztük a pénzügyi, finanszírozási, forgalmazási intézmények – ha egyáltalán léteznek – kialakulatlanok, illetve kezdetlegesen működnek. Megítélésünk szerint azonban nem ezek a problémák az elsődlegesek. A katasztrofálisan nagy – korábban bemutatott – *viszsaesésnek alapvetően a földtulajdon és a földhasználat körüli teljes bizonytalanság* az oka. Más oldalról közelítve azt is mondhatjuk: a mezőgazdaság a földtulajdon és földhasználat bizonytalanná válása folytán elvesztette azt a reakcióképességét, immunrendszerét, amelyre a piac- és jövedelemvesztés, az új feltételekre való felkészültség leküzdéséhez szüksége lenne.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Megjegyezzük, hogy a mezőgazdaságban kialakult helyzet ellentétes azzal a jövőképpel, amelyet a legnagyobb koalíciós párt és a kormányzat 1990 szeptemberében a Nemzeti megújulás programjában lefektetett. Idézzünk a dokumentumból. „Cél a polgárok földmagántulajdonára épülő gazdálkodás, valamint a magángazdák szabad szövetkezésére épülő agrárgazdaság megteremtése. A földreform során mindenképp a mezőgazdasági tevékenységgel és a földműveléssel foglalkozó falusi réteget kell földhöz juttatni.” (34. oldal). „A Kormány azt akarja, hogy a termőföld azok tulajdonába kerüljön, akik azt az adott feltételek között hatékonyan képesek megművelni, s akik hosszú távon érdekeltek termőképességének megtartásában, illetve javításában. A Kormány – amíg szükséges – élni fog ellenőrzési jogával, hogy a termőföld csak a közvetlen mezőgazdasági vállalkozók között kerülhessen forgalomba.” (68. oldal).

**Válság és pénzügy rendszer.** 1991 a *pénzügyi törvénykezésnek* fontos éve volt. Ebben az évben fogadta el a parlament a pénzügyintézetekről (a kereskedelmi bankokról és a befektetési alapokról), továbbá a jegybankról szóló törvényt. Ezek a törvények angol típusú pénzügyi rendszert körvonalaztak. Korlátozták a kereskedelmi bankok tőkeüveleteit (azok elsősorban befektetési alapokra, brókercégekre vannak bízva), kilátásba helyezték az állami tulajdonú kereskedelmi bankok privatizációját. A törvény szerint 1995-től 25 százaléknál nagyobb közvetlen állami tulajdonhányad esetén is csupán 25 százalékos tőkeerőnek megfelelő szavazati jog illeti meg az állami tulajdon képviselőjét. 1997-től kezdődően pedig egyetlen kereskedelmi bank esetében sem megengedett a 25 százalékot meghaladó állami tulajdon. Előírták az ún. bási normákhoz való igazodást, ezzel szigorúan korlátozva a kereskedelmi bankok kockázatt vállalását, illetve a bizonytalan kihelyezések után kemény tartalékképzési kötelezettségeket írva elő. Kimondták a jegybank függetlenségét, a pénzkibocsátás és az államháztartás szigorú elválasztottságát (a költségvetés kiadásainak három százalékában limitálva a közvetlen jegybanki deficit finanszírozását).

Az új hatalom már kétszintű bankrendszert és működő (állami) *kereskedelmi bankokat* örökölt, amelyek azonban nem a pénzpiac igényeinek megfelelően épültek ki, és technikailag elmaradtak voltak. (Például a zsró-rendszer is csak 1994-ben lép működésbe.) Hiányoznak vagy épp csak kialakulóban vannak a garanciális intézmények, amelyek a kockázat elfogadható mértékűvé transzformálására hivatottak (Bététtbiztosítási Alap, Exportgarancia Rt., Hitelgarancia Rt., Központi Értéktár, Jelzáloghitel Intézet stb.).

A *nagy állami kereskedelmi bankokat* a gazdasági visszaesés és külön a KGST, illetve a szovjet piac összeomlása, az ehhez kapcsolódó tőkevesztés igen *nehéz helyzetbe* hozta. Az államszocialista rendszerből átörökölt vállalati hitelek, továbbá a keleti piacok összeomlását megelőző időben – a megváltozott finanszírozási feltételek miatt és a kedvezőtlen helyzet áthidalására – adott hitelek többsége „rossz” *hitellé* vált.

Az összeomló és felszámolásra kerülő vállalatok hitelei csak kis részben kerültek vissza a banki rendszerbe. Korábban említettük, hogy 1992 végéig a nagyvállalati szektor mintegy egyharmada került csőd-, illetve felszámolási eljárás alá. A kereskedelmi bankoknak viszont nem volt és nem is lehetett elég tőkeereje ahhoz, hogy hiteleik számottevő részének „rosszá” válása, vissza nem térülése ne *veszélyeztessen likviditásukat*. 1992-ben öt kisebb pénzügyintézet csődkezelésére került sor (ezek egy részét a költségvetés és a Magyar Nemzeti Bank együttesen megmentette), és a banki profitok az 1988–1989-et jellemző magas színvonalról gyakorlatilag zérusra süllyedtek. Az állam, illetve az államháztartás 1992-ben erőtlenség, a problémát csak elodázó konszolidációs akcióra szánta el magát.

A *konszolidációs akciókat* 1993–1994-ben meg kell ismételnünk, most már úgy, hogy az állam újabb részvénytőkével és alárendelt kölcsönökkel áll bankjai mögé, ami a bankok privatizációjában teremthet újabb nehézségeket, miközben a terjedelemben szaporodó állampapírok gyengítik a pénzpiac stabilitását. A konszolidációt szolgáló állami beavatkozás gazdasági szempontból elkerülhetetlen. Indokolt azonban hangsúlyozni: a nemzetgazdasági racionalitás oldaláról a *„feltőkésítésnek” olyan módszerei* támogathatók, amelyek nem a nagy kereskedelmi bankok állami befolyásolását szélesítik, hanem *e bankok üzletszerű működésének erősítéséhez* járulnak hozzá.

A bankok nehéz helyzete természetesen összefügg a gazdaság általános helyzetével, de vissza is hat arra. A banki hitelnújtás ugyanis nehézkessé vált, a bankhitelek utáni kamatok a fokozott rizikó miatt több mint 10 százalékkal haladják meg a termelési árak inflációját, ami a folyamatos gazdálkodáshoz szükséges hitel igénybevételét akadályozza. Végül is a bizonytalan állami fellépés (az 1992-es erőtlenség hitelkonszolidáció) alig oldott meg valamit.

Az *államháztartási elkötelezettségek* leépítésében az új kormányzat elődje nyomvonalán haladt. Folytatta a termelési szubvenciók és árlefölözések, továbbá a fogyasztói árkiegészítések megszüntetésének politikáját, ezen az úton is felszámolva a

már liberalizált árrendszert torzító tényezőket. Folytatta a lakásgazdálkodás állami terheinek csökkentését, amennyiben kedvezményes feltételekkel elősegítette az állami lakások lakói számára azok megvásárlását. Az államháztartás konszolidálásának legnagyobb kérdésében, a nagy *elosztó rendszereknek a reformjában* a kormányzat progresszív irányú, de tétova, az *igazi feszültségeket fel nem oldó lépéseket tett*. Ez a társadalmi összefüggéseket tekintve és politikailag is érthető, hiszen a nagy elosztó rendszerek racionalizálása óhatatlanul újabb terhekkel sújtja a lakosság szegényebb rétegeit.

Elmaradtak azonban *más, az államháztartást bizonyos mértékig tehermentesítő lépések is*. Az igazgatási kiadások súlya nem nagy az államháztartás összkiadásaiban. Mégis a kiadásoknak ez a csoportja módot ad – akárcsak gesztusértékű – megtakarításokra. Az ezekre való törekvés azonban nem jellemző. Sőt, a kormányzat centralizáló törekvéseinek hatására inkább az államigazgatáshoz tartozó hivatali hálózat kiterjedését lehetett megfigyelni. Szaporodtak a kívülálló számára át nem látható eszközökből finanszírozott, sok szempontból közhasznúnak látszó, más oldalról azonban csupán politikai (pártpolitikai) célokkal magyarázható, az állami költségvetéstől különváltan kezelt alapok és az intézményi, illetve magánkezdeményezésű alapítványok.

Az államháztartás megszorító intézkedései – a szubvenciók rendszer leépítésén túl – elsősorban arra korlátozódtak, hogy az inflációs hatásokat részlegesen ellensúlyozzák a költségvetésből gazdálkodó intézmények számára. Ez lehetővé tette a GDP csökkenése mellett *az államháztartási újraelosztás mértékének* (a GDP mintegy 60 százaléka) fenntartását, annak *visszaszorítása* tehát *nem következett be*. A gazdaság dinamizmusban élenjáró egyik részének regisztrálatlansága (adóalap eltitkolása), a vállalkozói és banki nyereségek erőteljes csökkenése, végül likviditási zavarokkal összefüggő behajthatatlan adó- és egyéb követelések is hozzájárultak ahhoz, hogy a költségvetési deficit előreláthatóan 1993-ban a GDP 6-7 százalékát teszi ki. Ehhez még hozzáadódik az időközben különvált társadalombiztosítás 1-1,5 százalékban prognosztizálható hiánya.

A tényeket tárgyalva bemutattuk, hogy a lakosság megtakarítási hajlandósága 1992 végéig rendkívüli módon megnőtt. A *megtakarítások visszaforgatása* a gazdaságban azonban igen kismértékű. Ennek elsődleges oka az, hogy a gazdaság zsugorodik, de a visszaforgatás ettől független akadályai is visszahatnak, mélyítik a visszaesést. Kétarcú problémával állunk szembe. Egyfelől a visszaesés feltételei között a már említett költségvetési deficit szinte szükségszerű, annak csökkenése még inkább visszavetné a keresletet. Másfelől azonban a költségvetési deficit finanszírozása elszívja a megtakarításokat a beruházások elől, illetve emeli a fokozott rizikó miatt amúgy is magas hitelkamatokat, aminek önmagában is beruházást visszafogó hatása van.

A magyar gazdaság állapota és a válság mélysége egyértelműen *beruházásélénkítő* (és nem általában keresletélénkítő) *gazdaságpolitikáért* kiált. Ezt első helyen az államháztartásnak kellene beindítania egységesen – azaz normatív jelleggel – nyújtott adókedvezményekkel, beruházási hozzájárulásokkal, állami hitelgaranciák biztosításával stb. Ehhez azonban, tehát éppen ott, ahol az állami kezdeményezésre, beavatkozásra leginkább szükség lenne, nincsen pénz. Nem lehetünk tanúi ilyen irányú törekvéseknek. A kormányzat nem alakított ki a válsággal szembenező, annak leküzdésére irányuló szisztematikus lépéssorozatot, nem dolgoztatott ki idetartozó koncepciókat, terveket. Pedig a magyar infrastruktúra mai állapota és az ország nemzetközi elhelyezkedése mellett az erőfeszítések megfelelő koncentráálásával lehetőség lenne olyan infrastrukturális fejlesztésekre irányuló tervet (programcsomagot) kialakítani,

amely az államháztartási eszközök kisebb mértékű mozgósítása mellett is vonzó lenne a külföldi befektetők számára,<sup>18</sup> és a gazdaságot élénkítő impulzusként működne.

\*

Áttekintettük és jellemeztük az átalakulás néhány kulcskérdésében a hatalomváltástól máig lezajlott legfontosabb folyamatokat, változásokat. Hangsúlyozva az átalakulás „vezénylésének” objektív nehézségeit, néhány olyan, általunk alapvetőnek tartott mozzanatra mutattunk rá, amely az egyébként elkerülhetetlen gazdasági visszaesést elmélyítette, súlyosbította és meghosszabbította.

Tévedésekre, szakmai elvétésekre, kormányzati gyakorlatlanságra, egyes politikusok, főtisztviselők emberi gyarlóságaira, ideológiai megfontolásokból követett és a nemzetgazdasági racionalitással egybe nem vágó törekvésekre lehet hivatkozni. Minderre szükségképpen bőségesen lehet példákat találni, hiszen az ilyen megnyilvánulások a politika színterén eléggé általánosak.

Fenti magyarázatokat mindamelllett részgazságoknak tartjuk. A dolgok mélyén megítélésünk szerint az húzódik meg, hogy a valóban nehéz átmenet miatt a *kiélezteten ellentétes érdekek mozgásterében* a politikai összecsapások és az azokkal összefüggő *politikai megfontolások kapnak domináns szerepet, és a nemzetgazdasági racionalitás szempontjai ezek mögé szorulnak vissza.*

Trivialitás, hogy a politika: harc a hatalomért, a tulajdon megtartásáért, kiterjesztéséért. Az átmenet időszakában e küzdelemben az általánosnál élesebbre vannak töltve a fegyverek. Itt és most a valamikor államosított, illetve az állami tulajdon működésének időszakában létrejött (dagályosabban kifejezve: a nemzet által létrehozott) *nemzeti vagyon* nagy részének *elosztásáról* (újraosztásáról) *van szó.* Aki, illetve amelyik réteg ebben felülkerekedik, az megalapozza a jövőjét.

Óriási birkózás folyik Magyarországon (és úgy gondoljuk a volt szocialista országok mindegyikében) a politika és a gazdaság színterén. Arra lenne halaszthatatlanul nagy szükség, hogy az átmenetet ne a hatalomért, a pozíciókért, a nemzeti vagyonból való minél nagyobb részesedésért folyó harc, hanem a törvénykezésben és a kormányzás hétköznapijaiban is a nemzetgazdasági racionalitás érvényesítése, érvényre juttatása dominálja.

#### Hivatkozások

- ANTAL LÁSZLÓ–RICKE WERNER [1993]: Egy gazdasági program vázlata: a válságból való kilábalás esélyei. Kézirat.
- ÁRVAY JÁNOS–LENOTTI KATALIN ÉS MUNKATÁRSAIK [1993]: Adatbázis. KSH. Készült az „Eastern and Central Europe 2000” c. projekt keretében az Európai Közösség megrendelésére. Kézirat. Megjelenés alatt.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1993]: Summary Report on the findings of the project entitled „Research Work on the Assessment of the Real Performance of the Privat Sector in Hungary”. December
- BALASSA ÁKOS [1993]: Makrogazdasági folyamatok, 1986–1992. Kézirat.
- BAUER TAMÁS [1993]: A rendszerváltási rés és a gazdaságpolitika. Népszabadság, július 27.

<sup>18</sup> Példaként a lehetőségek elmulasztására megemlíthjük a telekommunikációs fejlesztéssel kapcsolatos késedelmeket. 1989–1990-ben több tőkéscsoport is ugrásra készen állt, hogy a kelet-közép-európai színvonalhoz képest is elmaradott helyzetben lévő magyar telekommunikáció-fejlesztésben részt vállaljon. Az importtőke fogadását és az ahhoz kapcsolódó műszaki megvalósíthatósági terveket még a korábbi kormány időszakában a szakmailag illetékes minisztérium előkészítette. Arra lett volna szükség, hogy az új kormányzat elfogadja és parlament elé vigye az ugyancsak előkészített telekommunikációs törvényt. Szakértői sürgetések ellenére a megfelelő kormányzati lépésekre csak 1993 tavaszán került sor. Nem szükségtelen ezzel kapcsolatban utalni arra, hogy Magyarországon az üzleti élet fogadásának (egyebek mellett a banki technika modernizálásának) egyik nagy akadálya a bekapcsolható telefonvonalak hiánya.



- EHRlich ÉVA [1993]: Változó trendek a feldolgozóipar üzemi és vállalati méretstruktúrájában. (Nemzetközi összehasonlítás) Közgazdaság, 5. sz.
- ENYEDI GyÖRgy [1993]: A regionális és településfejlődés Magyarországon 2005-ig. Kézirat.
- FAZEKAS KÁROLY [1993]: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- HETÉNYI ISTVÁN [1993]: Állami pénzügyek távlatai Magyarországon. Kézirat.
- INOTAI ANDRÁS [1993]: Magyarország nemzetközi gazdasági környezete és külgazdasági kapcsolatai 2005-ig. Kézirat.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁROLY [1993]: Az élelmiszer-gazdaság átalakításának ellentmondásai. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KIRÁLY JÚLIA [1993]: A pénzügyi szektor fejlődése, 1993–2005. Kézirat.
- KISS JUDIT [1993]: A magyar agrárium optimista scénáriója. Kézirat.
- MAGYAR HÁZTARTÁSI PANEL [1992]: Műhelytanulmányok I. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológiai Tanszéke és Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI), december.
- NEMES NAGY JÓZSEF [1993]: Regionális egyenlőtlenségek. Kézirat.
- SIPOS ALADÁR–HALMAI PÉTER [1993]: Jelenkori agrárproblémák. Az átalakuló agrárgazdaság feszültségei és kibontakozási lehetőségei. Magyar Tudomány, 2. sz.
- SCHWEITZER IVÁN [1982]: Vállalati méret. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- VOSZKA ÉVA [1993]: A tulajdonosi szerkezet átalakulásának fél évtizede Magyarországon. Kézirat.
- VILÁGBANK [1992]: Hungary. Reform of Social Policy and Expenditures. The World Bank Country Study. The World Bank. Washington, D. C. December.

MAJOR IVÁN–MIHÁLYI PÉTER

## Privatizáció – hogyan tovább?

---

A privatizáció körül tapasztalható mai ellentmondások legnagyobb része arra vezethető vissza, hogy az Antall-kormány nem tudta egyértelműen meghatározni a „deetatizáció” elveit és szabályait. Egymással versengő privatizációs intézményeket hozott létre, és ezzel konfliktusok keletkeztek az államapparátuson belül is.

A tanulmány három rendező elv mentén megkísérel felépíteni egy olyan koncepciót, amely a privatizáció felgyorsítását tűzi ki célul. 1. Kerülni kell a részleges privatizációt. Ha egy vállalatot az állam értékesít, akkor száz százalékban el kell adnia azt. 2. A meglévő privatizációs intézmények átalakításánál arra kell törekedni, hogy egy intézményhez csak azonos típusú társaságok kerüljenek. 3. Nem célszerű az újonnan privatizált vállalatokat adóssággal vagy jelzáloggal terhelni, mert különben nem lesznek képesek fejlesztésre és új munkahelyek teremtésére.\*

---

### Gyorsabban, ésszerűbben!

Négy év óta zajlik a privatizáció, mégis minden jel arra mutat, hogy a magánszektor – beleértve az újonnan létrejött vállalkozásokat is – a magyar gazdaságnak még mindig csak kisebbségi, a makrogazdasági folyamatokat csak másodlagosan befolyásoló, azokat inkább elszenvető része. Nehéz lenne megmondani, hogy számszerűen mekkora részről van szó. A különféle kormányhivatalok által előszeretettel használt mutató, a magánszektor GDP-hez való hozzájárulásának mértéke is csak nagyon tág hibahatárok között becsülhető,<sup>1</sup> s akkor még nem is szóltunk arról, hogy valójában többdimenziós mérésre lenne szükség. Tehát tudni kellene, hogy mekkora a magánszektor által birtokolt eszközállomány súlya az ország teljes állóeszközvagyonához viszonyítva, hogy mekkora a foglalkoztatottság, miként alakul a hitelfelvétel, az export stb.

Lehet persze úgy érvelni, hogy a még eladásra váró vagyon túlnyomó része valójában értéktelen ócskavas, s ez a megfontolás, ha számszerűsíthetjük, akkor alkalmas lehet arra, hogy adatokat szolgáltatson a privatizációs sikerpropagandához:

\* Major Iván kutatásait a cikk megírásához az OTKA támogatta.

<sup>1</sup> 1992-es adatok alapján a különböző kormányhivatalok becslései a 25 és 45 százalék közötti sávban ingadoztak. A GKI Rt. 1993-as becslése 50 százalékról szól.

„Ami eladható, azt már eladtuk. A privatizáció tehát befejeződött.” Ez a meggondolás azonban – bár formállogikailag védhető, valójában mégis – félrevezető. A még el nem adott vállalatokról mondhatjuk ugyan, hogy piaci értékük nulla vagy negatív, de ez nem jelenti azt, hogy ezeket a cégeket be lehet zárni, a dolgozókat szélnek lehet eresztetni, s azután jöhetnek a bulldózerek. Anélkül, hogy erre vonatkozóan pontos százalékos arányszámaink lennének, nyugodtan kijelenthetjük: a még nem privatizált vagyontömeg olyan jelentős nagyságrendet képvisel mind a termelésben, mind a foglalkoztatásban, hogy a tömeges üzembezárás mint ésszerű alternatíva szóba sem kerülhet.

Így tehát – minden korábbi remény és ígéret ellenére – az elsődleges privatizáció<sup>2</sup> még mindig igen távol áll a befejezéstől. Ahhoz képest, hogy az állami<sup>3</sup> szervek és az önkormányzatok az elmúlt négy év során milyen sokféle privatizációs eljárással kísérleteztek, hogy mennyi új intézményt hoztak létre, ez az eredmény különösképpen lehangoló. Ehhez tegyük hozzá, hogy

- a magyar társadalom az egymást sűrűn követő korrupciós ügyek, továbbá a gyors növekvő munkanélküliséggel szembeni szinte teljes kiszolgáltatottság, és bizonyos mértékig a kormányzó koalíció felől kiinduló privatizáció- és külföldellenes hecckampányok miatt egyre bizalmatlanabbá vált a privatizációval szemben;

- a potenciális külföldi befektetők érdeklődése pedig érezhetően csökkent a magyarországi befektetések iránt.

Minden jel arra mutat tehát, hogy az 1994-ben hivatalba lépő új kormánynak igen nehéz dolga lesz, ha az állami tulajdon lebontását gyorsan és sikeresen be akarja fejezni. A bizonytalanság mértéke valójában nem is felmérhető. Talán csak egyetlen pont van, amiben biztosak lehetünk. A következő kormánynak csak akkor van esélye a sikerre, ha már működése első percétől rendelkezik világos és nyilvánosan meghirdetett privatizációs stratégiával.

Megítélésünk szerint a mai helyzet ellentmondásaira végső soron csak egyetlen válasz adható: *gyorsítani kell a privatizációt*. Bár az elmúlt négy év nem kevés keserű tapasztalattal is szolgált, s ha újra lehetne kezdeni a történetet, akkor sok mindent másképp kellene tenni, mégis úgy véljük, nincs más lehetőség, mint az előremenekülés. Semmi olyan kényszerítő erőt nem látunk, amely megingatná azt a három – alább vázolt – alapítélet, melynek jegyében 1990-ben a privatizációs folyamat beindult, s melyekkel akkor a magyar társadalom többsége egyetértett.

- Magyarország anyagi és szellemi felemelkedése csak egy magántulajdonon alapuló gazdaságban képzelhető el. A vállalatok feje fölött működő politikai irányítás teljes intézményi rendszerét le kell bontani. Ez vonatkozik mindarra, ami az évtizedek óta megmerevedett struktúrákból máig fennmaradt, de arra is, amit az MDF vezette koalíciós kormány hozott létre az elmúlt négy év során. A sokszor elmondott hatékonysági érveken túlmenően, ezt diktálják az ország bel- és külpolitikai érdekei is. A polgári demokrácia ma még igencsak gyenge intézményeit csak akkor lehet megszüldíteni, ha van olyan vagyonos polgári osztály, akinek ez érdekében áll. Azt is el

<sup>2</sup> Elsődleges privatizáción az állami tulajdonban lévő vagyontárgyak első alkalommal történő magánkézbeadását értjük. Másodlagos privatizációra akkor kerül sor, ha az egyszer már értékesített vállalat vagy vagyoni rész közvetlenül visszaszáll az államra, s azt újra értékesíteni kell. Ez történt a nagy kereskedelmi bankokkal, ahol az egyszer már lecsökkentett állami tulajdonosi részarány újra megnőtt, mert az állami vállalatok bankrészevényeit az ÁVÜ, illetve az ÁV Rt. magához vonta, majd pedig masszív, közel 200 milliárd forintos tőkeemeléssel segített helyreállítani a bajba jutott bankok pénzügyi egyensúlyát. A másodlagos privatizáció „tisztább” – noha a vagyoni értéket tekintve kevésbé jelentős – esete a MONIMPEX vagy a DIMAG kálváriája. Mindkét esetben az történt, hogy az üzlet nyelbeütése után az új vevő fizetéképtelennek bizonyult, s az állam nem tehetett mást, mint hogy visszavegye a jussát.

<sup>3</sup> Itt és a továbbiakban államon vagy állami szervezeten mindig a központi államhatalom intézményeit értjük. Ez a gyakorlatban jelentheti a kormányt, a Pénzügyminisztériumot, az ÁVÜ-t vagy az ÁV Rt. is.

kell fogadnunk, hogy a Magyarország számára fontos nyugati partnerek szemében a privatizáció üteme az „Európa-érettség” fokmérője. Bár tudjuk, hogy ez a megközelítés végtelenül leegyszerűsített, azt aligha remélhetjük, hogy ebben a kérdésben a tudományos módszerekkel fognak dönteni azok a nyugati partnerek, akiknek megítélésétől oly nagy mértékben függhet az ország jövője.

– Belátható időn belül nem várható, hogy a ma kedvezőtlen külső politikai és gazdasági feltételek úgy változzanak meg, hogy ezért érdemes legyen felfüggeszteni vagy akár csak lassítani a privatizációt, remélve, hogy később könnyebb lesz. Naivitás azt gondolni, hogy az ország azzal jár jól, ha megvárjuk, amíg Kelet-Európában elvonul a privatizációs hullám, s Magyarország majd csak akkor jelenik meg újra a piacon, ha az árak emelkedni kezdenek. A verseny valójában világméretű, a magyarországihoz hasonló színvonalú cégek kínálata gyakorlatilag végtelen. A növekvő nyugat-európai „felhozatal” mellett számítani lehet a kelet-európai térség mai válság-övezeteinek (Oroszország, Ukrajna, Jugoszlávia) konszolidációjára, és előbb-utóbb be fog következni az igazi rendszerváltás a három ázsiai szocialista országban – Kína, Vietnam, Korea – is.

– Nem reális az „előbb feljavítani, azután eladni” elképzelés sem. Előjáróban csak egyetlen egy megfontolásra hivatkozunk. Az elmúlt évek legfontosabb (és legfájóbb) tanulsága éppen az volt, hogy egy konkrét, eladásra kínált vállalat piaci értékét sohasem az határozta meg, hogy milyen az adott vállalat gépparkja, szervezettsége, vezetése, hanem sokkal inkább az, hogy a potenciális befektető megítélése szerint mennyire kedvező vagy kedvezőtlen a magyar gazdaság *egészének* helyzete, hogy stabil-e a kormány, stabil-e a forint, nő vagy csökken a GDP stb. Más megfogalmazásban ezt úgy is szokták mondani: a vevők itt nem vállalatot vesznek, hanem piacot.

Reményeink szerint az állami tulajdonjogok magánkézbe adása – az elsődleges privatizáció – két-három év alatt végbe mehet. Ugyanakkor fel kell készülni arra, hogy ezt az elsődleges privatizációt – éppen a korábbi és jelenleg is folyó hibás privatizációs gyakorlat, valamint az állam jövőben is nehezen elkerülhető piacbefolyásoló szerepvállalása miatt – újabb tömeges tulajdonosváltozások követhetik. Lesz tehát visszaállamosítás is. Arra kell azonban törekedni, hogy ezek a tranzakciók már a tőkepiac keretei között és ne az államapparátus közvetlen részvételével menjenek végbe.

### Hol vagyon az állami vagyon?

A közhiedelem úgy tartja, Magyarország mind ez ideig elkerülte a többi kelet-európai volt szocialista országban bevezetett ingyenes állami vagyonosztogatás módszerét. Következésképp a vagyonnal csak két dolog történhetett: vagy már eladásra került, vagy pedig az ÁVÜ fennhatóságában, illetve az ÁV Rt. kezelésben van. Ez a válasz azonban többszörösen is hibás.

Bár ezt nem szokás ilyen kiélezetten megfogalmazni, valójában a kárpótlás teljes mértékben ingyenes osztogatásnak tekinthető. Ugyancsak az ingyenes vagyonátadás körébe tartozik az államosított vagyon egy részének át-, illetve visszaadása az önkormányzatoknak<sup>4</sup> és az egyházaknak,<sup>5</sup> valamint a társadalombiztosítási alapok feltöltése vagyonnal.

Aki szereti az egyértelmű jogi konstrukciókat, annak tulajdonképpen nincs oka panasza: az 1992 nyarán megszületett privatizációs törvénycsomag tiszta helyzetet

<sup>4</sup> Nincs megbízható becslés arra vonatkozóan, hogy milyen értékű vagyon került át 1990-ben az önkormányzatokhoz. A korabeli lapjelentések csak annyit említenek, hogy 30 ezer ingatlan, épület és műtárgy (például utak, hidak, vízműberendezések) átadás-átvételével számolt az államapparátus.

<sup>5</sup> Több évre szét húzva kb. 6000 épület és ingatlan átadása várható.

teremtett. A jogalkotó két részre osztotta az állami vagyont. Az első csoportba tartoznak azok a vállalatok, illetve vagyontárgyak, amelyeket rövid időn belül privatizálni lehet – ezeket kapta meg, illetve tarthatta meg a már 1990 óta működő *Állami Vagyonügynökség* (ÁVÜ). A második csoportba soroltatott minden olyan vállalat és vagyontárgy, amelyet a kormány valamilyen okból 5, 25, 50 vagy 100 százalékos mértékben a belátható jövőben birtokolni kíván. Ezeket a cégeket – akár átalakultak, akár nem – az ÁVÜ átadta az újonnan megalakított *Állami Vagyonkezelő Részvénytársaságnak* (ÁV Rt.). E törvénycsomag alapján jött létre 1992. október 29-én az ÁV Rt., amely azután 1 darab, 289 milliárd forintnyi alaptőkét megtestesítő részvénnel 1993. február 10-én került bejegyzésre. Közelítő becslés szerint 1993 végén e két legnagyobb tulajdonosi intézmény együttesen 1000-1200 milliárd forintnyi, társaságokban testet öltő vagyon felett rendelkezett. Ez rendkívül nagy összeg, még akkor is, ha azt nem tudjuk pontosan megmondani, hogy mekkora értéket képvisel az a vagyontömeg, ami ezenkívül van. Az mindenesetre valószínűnek tűnik, hogy ez a vagyoni kör jóval meghaladja ezt az 1200 milliárd forintnyi értéket, hiszen egyedül a Magyar Honvédség ingatlan- és állóeszköz parkja 1000 milliárdot ér.

Ha közelebbről megvizsgáljuk a törvénycsomagot, s egy kicsit alaposabban végiggondoljuk a mai magyar gazdaság tulajdoni összefüggéseit, akkor kitűnik, hogy az ÁVÜ és az ÁV Rt. valójában távolról sem az egyedüli kezelője a még nem privatizált állami vagyonnak. Igaz ez a holding alapítására, illetve az ÁVÜ-re vonatkozó törvényből<sup>6</sup> s az ezeket kiegészítő kormányrendeletből.<sup>7</sup>

Arról ugyan szó van a törvényben, hogy a magyar állam arany- és devizatartaléka a Magyar Nemzeti Bankra vannak bízva, arra azonban még utalás sem található, hogy az ország többtucatnyi termelő-szolgáltató vállalata az önkormányzatok birtokában van.<sup>8</sup> Arról szó esik a törvényben, hogy van egy jelentős vállalati vagyontömeg, ami hitelreorganizációs és egyéb pénzügyi tranzakciók nyomán került az *Állami Fejlesztési Intézet* (ÁFI Rt.), a *Pénzügyi Központ* (PK) tulajdonába, de arról már nem történt említés – nem is történhetett, mert későbbi esemény –, hogy az egymást követő adóskonszolidációs programok bukott cégek ezreit gyakorlatilag szintén „államkézre” juttatták. 1992-ben a bankoktól megvásárolt bukott hitelek 99 százalékát – s ezzel az adós cégek sorsának irányítását – a Pénzügyminisztérium vette át. Pontosabban: a tényleges döntési hatalom a *Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank Rt.*-hez (MBFB) került, mert a Pénzügyminisztérium őket bízta meg a portfólió kezelésével.<sup>9</sup> A dolog pikantériáját persze csak fokozza, hogy az MBFB három fő részvényese nem más, mint az ÁVÜ, az ÁV Rt. és az ÁFI Rt.

Van még egy szereplője az állami vagyonkezelői körnek, a *Reorg Gazdasági és Pénzügyi Rt.*, amely (teljes körű tulajdonosi jogkörrel) a csődbe jutott állami vállalatok felszámolását intézi.<sup>10</sup> Az 1994. évi adóskonszolidáció részletei még nem ismertek, de várhatóan az is nagymértékű visszaállamosítást eredményez majd.

Nem szabad elfeledkeznünk azután arról a ritkán emlegetett tényről sem, hogy maradtak részlegesen privatizációra kijelölt vállalatok – köztük olyan cégek, mint a GYSEV, a vidéki Volán-vállalatok, vagy az ország öt legnagyobb regionális vízműve

<sup>6</sup> Lásd: 1992. évi LIII. törvényt a tartósan állami tulajdonban maradó vállalkozói vagyon kezeléséről és hasznosításáról, illetve az 1992. évi LIV. törvényt az időlegesen állami tulajdonban levő vagyon értékesítéséről, hasznosításáról és védelméről.

<sup>7</sup> A részben vagy teljesen tartósan állami tulajdonban maradó gazdálkodó szervezetekről szóló eredeti, 126/1992. (VIII. 28.) kormányrendeletet 1993-ban két ízben is módosították, jelentős mértékben módosítva ezzel a tartós állami vagyonnak definiált vállalati kört.

<sup>8</sup> Gondoljunk csak a budapesti és a vidéki tömegközlekedési vállalatokra, a távfűtőművekre stb.

<sup>9</sup> A nagyobb – és üzletileg ígéretesebb – cégek közül 56-nak a hiteleit az MBFB közvetlenül is tárcájába vette.

<sup>10</sup> Ezek között ÁV Rt.-vállalatok is vannak.

– ágazati minisztériumok fennhatósága alatt is.<sup>11</sup> Mi több, a kormányhoz is tartoznak vállalatok – például a rádió és a televízió. Az 1993 végén bekövetkezett tőkeemelés után gyakorlatilag kormányzati tulajdonba került az ország valamennyi nagyobb kereskedelmi bankja is. Igaz, *pro forma* az államot két fő részvényes – a Pénzügyminisztérium és az ÁV Rt. – képviseli, mégis a bankok privatizációját, újratőkésítését – egyszerűen a bankok jövőjét – meghatározó bizottság tárcaközi jellegű, s ily módon valójában a kormányzat egészét képviseli.<sup>12</sup>

Mindezekben túlmenően egy külön állami hivatal, a *Kincstári Vagyonkezelő Szervezet* (KVSZ)<sup>13</sup> foglalkozik azzal a – zömében ingatlanokból álló – vagyontömeaggel, ami a szovjet hadsereg, az MSZMP, a Munkásőrség és a hozzájuk hasonló szervezetek hagyatékából szállt a magyar államra. Ide tartozik még több mint 400 kiemelt jellegű műemlék, valamint a vagyonátadó bizottságok által az egyházak számára kijelölt ingatlanok. És még ezzel sem teljes a kép! Létezik egy – feltehetően ugyancsak állami tulajdonú – *Üdületési és Vagyonkezelő Részvénytársaság* is – ez az egykori SZOT-üdülők hasznosításával foglalkozik.

### Igent és nemet mondani

Az elmúlt négy évben jó néhány olyan privatizációs akciónak lehettünk tanúi, amelyek nyomán a vállalatok siralmasabb helyzetbe kerültek, mintha semmi sem történt volna velük. Ebből többen arra a következtetésre jutottak, hogy az átalakult vállalat nem hatékonyabb, mint az állami, sőt talán még rosszabb is.

Ez a következtetés azonban csak akkor igaz, ha a tulajdonosváltás úgy megy végbe, hogy a tulajdonosi jogok torz módon érvényesülnek. Az egyik eshetőség az, ha az állami szervek *de facto* magára hagyják a formailag állami tulajdonban maradt vállalatot, de eközben a beavatkozás lehetősége minden pillanatban a vállalatvezetők feje felett lebeg. Sokféle széljáráson megedzett vállalatvezetőink számára ez a helyzet 1968 óta jól ismert – azt is mondhatnánk, aki ma vezető állásban van, az mind ebben nőtt fel. De a mai helyzet mégsem azonos a korábbival. 1990 őszétől az ÁVÜ-n, majd az 1992 végétől az ÁV Rt.-n keresztül a kormányzat nap nap után él tulajdonosi hatalmával: igazgatók és igazgatóhelyettesek állítatnak fel a vezéri székéből, s még azt sem mondják meg nekik minden esetben, hogy miért kell menniük. Az állami tulajdonban lévő vállalatok menedzsmentje számára a mai kormány privatizációs politikája egyáltalán nem átlátható. Fogalmuk sincs arról, hogy mikor, milyen formában és ki fogja őket privatizálni. Csak azt tudják, mert nap nap után érzetik velük, hogy nem bíznak bennük, munkájukat gyanakvással szemléli a kormány, az ÁVÜ és az ÁV Rt. Ez a szituáció szükségszerűen a döntések elodázásához, nem pedig hosszú távra kiható szerkezetátalakítási, korszerűsítési döntésekhez vezet. Itt nem gyávaság-

<sup>11</sup> Az említett 126-os kormányrendelet 2. számú melléklete ezeket tételesen is felsorolja. Így például a közlekedési, hírközlési és a vízügyi miniszterhez tartozik a MÁV, a GYSEV, a Posta és a Volánbusz, az igazságügyminiszterhez 12 börtönvállalat, a honvédelmi miniszterhez 9 hadiüzem stb.

<sup>12</sup> Ez a felemás helyzet visszatükröződik az ÁV Rt. mérlegeiben is, melyekből újabban rendszeresen kihagyják a bankokat (és a biztosítókat).

<sup>13</sup> E szervezetnek volt jogelődje a Zárolt Állami Vagyon Kezelő és Hasznosító Intézet, amely költségvetési szervként funkcionált. A helyzet enyhén szólva ellentmondásos: Kincstári Vagyonkezelő Szervezet már van, de kincstárvagyon-törvény még nincs. Viszont: a már sokszor említett 126-os kormányrendelet 3. paragrafusa két gondolatjel között utal arra, hogy bizonyos vagyontárgyak (erdők, természetvédelmi területek, parkok) csak a kincstári vagyonról szóló törvény hatályba lépéséig maradnak az ÁV Rt. induló vagyoni körében. 1993 nyarán a PM már tett is egy – végül is csak a legutolsó pillanatban elabortált – kísérletet arra, hogy a KVSZ átalakításával érvényt szerezzen ennek a pontnak, s az ÁV Rt.-től minden közművállalatot elvéve, létrehozson egy új hatalmi-vagyon közontot. Végül is ezt az ÁV Rt. halálos ítéletével egyenértékű javaslatot a kormány nem fogadta el.

**Az állami vagyon megoszlása vagyonkezelő szervezetek szerint**  
(milliárd forint)

**Forgalomképes vagyontárgyak****Állami Vagyonügynökség**  
(1993. december 31.)

Vállalatokban	63,5
Társaságokban	362,3

---

<b>Összesen</b>	<b>425,8</b>
-----------------	--------------

**Állami Vagyonkezelő Rt.**  
(1992. december 31.)

Befektetések	591,2
Értékpapírok	0,6
Saját vagyon és egyéb	12,8

---

<b>Összesen</b>	<b>604,6</b>
-----------------	--------------

**Magyar Nemzeti Bank**

Deviza- és aranykészletek	566,2
Egyéb követelések	384,5

---

<b>Összesen</b>	<b>950,7</b>
-----------------	--------------

**Magyar Honvédség**

kb. 1000

Ágazati minisztériumok  
(például MÁV, Posta)

??

Kincstári Vagyonkezelő Szervezet

77,2

Költségvetési vállalatok  
(például Rádió, TV)

??

Állami Fejlesztési Intézet

??

Pénzügyi Központ

??

Reorg Gazdasági és Pénzügyi Rt.

??

**Nem vagy csak korlátozottan forgalomképes vagyontárgyak**

ÁVÜ és ÁV Rt. tulajdonban lévő társaságok  
és vállalatok termőföld és erdő vagyona

??

*Forrás:* Hivatalos állami dokumentumok és sajtójelentések. Az ÁVÜ és az ÁV Rt. adatai mérlegadatok, amelyek nem feltétlenül tükrözik valós piaci értékeket.

ról és bátorságról van szó. Távlatos tervekhez a bank nem ad hitelt, a külföldi partner nem kezd kooperációba, a helyi szakembergárda pedig új egzisztencia után néz. Ilyen körülmények között valóban nem lehet távlatokban gondolkodni.

A másik rossz – de sajnos a gyakorlatban sokszor tapasztalt – lehetőség az, amikor a tulajdonosváltást politikai célok motiválják. Ilyenkor rendszerint csak annyi történik, hogy a társasággá szervezett vállalat részvényein különféle állami vagy félállami szervek osztozkodnak, szabad teret adva a kollektív felelőtlenség tombolásának. Ez az „átkerültünk az önkormányzathoz” vagy az „átkerültünk az ÁVÜ-től az ÁV Rt.-hez” – szituáció. Az átadás-átvétel eltart hat hónapig, egy évig vagy akár még tovább, s közben a cégben megtestesülő fizikai és szellemi vagyon pusztul és/vagy eltűnik.

Bár a kevés tapasztalaton alapuló általánosítás mindig magában hordozza a tévedés kockázatát, mégis úgy gondoljuk, az elmúlt négy év elegendő érvanyagot szolgáltatott a következő állításunk alátámasztására: *a mai ellenmondások jó része arra vezethető vissza, hogy az Antall-kormány nem vonta meg egyértelműen a privatizáció határait.* A határok többféle értelemben is elmosódtak, s ez bizalmatlanságot, rossz érzéseket szül mindenkiben.

– Négy évvel a privatizáció beindulása után az emberek azt tapasztalják, hogy egymáshoz hasonló vállalatok eltérő tulajdonosi formában működnek. Ez az állapot különösen a kereskedelemben és a szolgáltatások területén elfogadhatatlan. Miért van az – kérdezik joggal az állampolgárok –, hogy a benzinkutakat már réges-rég eladták, a gyógyszerárakat csak most kezdik meghirdetni?

– Az egyes privatizációs tranzakciók előkészítésében és lebonyolításában hazai és külföldi tanácsadó cégek százai vesznek részt. Ki és milyen alapon választja ki a tanácsadókat? Kinek a nevében tevékenykednek? Hol vannak és miként működnek a tanácsadói rendszer ellenőrzési és felelősségvonnási mechanizmusai?

– Százával jöttek létre az olyan vegyes tulajdonú vállalatok, ahol az állam külföldi vagy hazai magántőkékkel evez egy hajóban. Akkor most ki a kormányos? Ki viseli a következményeket?

– Az egymás mellett működő privatizációs intézmények szerepvárral küzdenek. Eladni is akarnak, vagyonkezelné is akarnak, ágazati stratégiában gondolkodnak, sőt külön-külön külföldi hitelek után néznek, hogy abból finanszírozzák a hozzájuk tartozó cégek feljavítását. Mi a különbség e szervezetek között? Miért van egyáltalán szükség feltucatnyi hasonló szervezetre?

Ezek a kérdések lépten-nyomon felvetődnek, s joggal bosszankodik az újságolvasó polgár, ha kérdéseire sehol sem kap megnyugtató választ. Miről is van tehát szó?

Egyrészt kiderült, hogy *a kormányzat rosszul mérte fel* – alulbecsülte – *a centralizált privatizáció lebonyolításához szükséges emberi és anyagi erőforrások mértékét.* Nem kicsit tévedett, hanem nagyot. Valószínűleg nem járunk messze az igazságtól, ha azt feltételezzük, hogy a privatizáció lebonyolításában ma legalább tízszer annyi szakember vesz részt, mint amennyi együttesen az ÁVÜ és az ÁV Rt. létszáma (400 fő). Amikor 1990 őszén a kormány beindította a maga privatizációs politikáját, minden indulata és energiája a spontán privatizáció megfékezésére összpontosult. A kormány nem bízott a vállalatok vezetőiben – ezt nyíltan meg is mondta –, érthető tehát, hogy egy centralizált apparátusra kívánta bízni a privatizációt. De a privatizációs intézmények bővítésének is vannak határai, s így állt elő az a helyzet, hogy az új hivatalok együttvéve sem győzik a munkát. Bizonyos ágazatok, vállalatok csak azért nem kerültek még kalapács alá, vagy azért halad lassan a felszámolásuk, mert az ÁVÜ-nek, az ÁV Rt.-nek és a kormányzati apparátusnak nincs elegendő energiája.<sup>14</sup>

Úgy tűnik, ott is hiba történt, hogy senki sem gondolta végig a vegyes tulajdonlással járó következményeket. A tőkeemeléssel privatizáció stratégiája, amelyet az MDF vezette koalíciós kormány tulajdonképpen még a Németh-kormánytól örökölt, mindenki számára megnyugtató módszernek tűnt, sem a szakma, sem az ellenzék nem emelte fel ellene a szavát. Ennek jegyében tehát az állam az eladásra kijelölt vállalatokhoz stratégiai partnert keresett, aki tőkét, szaktudást és piacot hoz, miközben fennmarad valami az állam tulajdonlásból fakadó előnyökből is. Mint oly sokszor, most is bezabonyosodott, hogy az nem megy, hogy a kecske is jól lakjon, s a káposzta is megmaradjon. Kiderült, hogy a vegyes tulajdonú vállalatokban a nem állami partner – akár külföldi, akár hazai – behozhatatlan helyzeti előnnyel rendelkezik, s *így az államot képviselő hivatal az esetek többségében akkor is kiszolgáltatott helyzetben van, ha ő a többségi tulajdonos vagy ha stratégiai kérdésekben szerződés biztosította jogok védik őt mint kisebbségi részvényt.*

<sup>14</sup> Nem szorosan idetartozó, bár fontos körülmény, hogy a politika óriási terhet rakott az államapparátus vállára a kárpótlás gondolatának felkarolásával. Ez is pénzbe kerül, ehhez is ember kell.



A tapasztalatok szerint ugyanis a valóságban nem húzható éles határvonal kis és nagy döntések között. A stratégiainak mondott, „nagy” döntések rendszerint akkor születnek, amikor a kis lépések nyomán már valójában nincs is mód az igazi választásra. Ez a tanulása szinte valamennyi olyan ügyletnek, ahol a magyar állam komoly tőkeerővel rendelkező nyugati partner mellett próbálta érvényesíteni tulajdonosi jogait (például Chinoin, Tungsram, ÁB–Aegon és a Hungária Biztosító).<sup>15</sup> A vegyes tulajdonlást eredményező privatizáció kockázatát sok esetben egyébként az is fokozza, hogy az államot (ÁVÜ-t, ÁV Rt.-t) képviselő személy eleve nem alkalmas arra, hogy ellássa feladatát (például azért, mert egyszerre több cég igazgatóságában visel vezető tisztséget, vagy mert bokros parlamenti munkája miatt nem jut erre ideje).

*Szerencsétlen döntésnek bizonyult az is, hogy az ún. tartós állami tulajdon képviselőjét 163 teljesen különböző méretű és jelentőségű cég esetében egyetlen intézményre, az ÁV Rt.-re bízta a kormányzat.* Magyarországon mélyen gyökerező hagyományai vannak annak, hogy kis döntések is felcsúsznak a vezetés legfelső szintjére. Ez a munkastílus szükségszerűen megjelent egy olyan újonnan kreált intézményben, mint az ÁV Rt. Ennek viszont az lett a következménye, hogy a holding vezetésének minden energiáját a Mol- és a Matáv-méretű vállalatok ügyeinek intézése kötötte le, s kevés vagy semmi erő nem marad a hozzájuk képest kicsinek mondható, de valójában még mindig nagyon fontos cégek irányítására. Igaz, mindez előre látható volt. Nemcsak az ellenzék és a szakmai közvélemény, de még a kormány gazdasági kulcsminiszterei (Kupa Mihály, Kádár Béla) is tiltakoztak, mert jól el tudták képzelni, hogy a hazai viszonyok között miként is működik majd egy szuperholding.

Azt is látnunk kell, hogy *alapvető ellentmondás feszül az állami vagyongazdálkodás és az állami irányítású privatizáció logikája között.* A vagyongazdálkodó csak akkor tudja jól végezni munkáját, ha a vállalatot szinte magáénak tekintve, mindent megtesz annak feljavítása és gyarapítása érdekében. Ehhez a munkához idő kell, s persze az idő múlása maga is csak erősíti a személyes kötődéseket.<sup>16</sup> Az állami irányítású privatizáció logikája más. Az esetek többségében a tisztviselők gyors eredményre – azaz gyors szerződés-kötésre – törekszenek. Itt nincs helye a szakmai kötődésnek, a vállalat sorsával való azonosulásnak. A privatizáló tisztviselő hozzáállása talán a használt autókkal üzletelő kereskedő felfogására emlékeztet leginkább: csak annyit akar költeni egy autóra, amennyibe a mosatás, meg a kisebb, jól látható hibák kijavítása kerül. Jól tudja, hogy ennél többet nem érdemes befektetni, mert a vevő ezt nem fogja elismerni az árban.

### Hogyan másképp?

A privatizáció gyorsítására a következő három rendező elv mentén látunk lehetőséget.

1. Az eddigi gyakorlathoz képest sokkal egyértelműbben kell eldönteni, hogy melyek azok a tevékenységek, illetve vállalatok, amelyeket magánkézbe kívánunk adni. Ez kis- és nagyvállalatokra egyaránt érvényes. A közös tulajdonlást a lehető legnagyobb mértékben kerülni kell. Az állami tulajdont nem szabad a magántulajdonnal keverni! Ha privatizálunk – privatizáljunk 100 százalékban! Ez nem jelenti

<sup>15</sup> Mentségünkre szolgáljon, hogy a Skoda autógyár privatizálásakor a csehszlovák kormány is hasonló hibát vétett, s ezért ők is drágán megfizetnek. A Skoda műveket 30 százalékban birtokló Volkswagen cégnek volt képe és ereje megtenni azt, hogy két-három nappal az aláírás előtt elállt egy olyan hitelszerződéstől, amely létfontosságú tőkeinjekciót biztosított volna a cseh autógyártásnak.

<sup>16</sup> Ha ez a munka egy állami holding keretében folyik, akkor a vagyongazdálkodó tisztviselő számára teljesen magától értődő, hogy céljainak elérése érdekében – közvetve vagy közvetlenül – az államkincstár pénzforszárait igyekszik megcsapolni. „Lobbyzni fogunk vállalatunkért” – mondta egy sajtótájékoztatón az ÁV Rt. újonnan kinevezett elnök-vezérigazgatója.

azt, hogy az adott céget egy az egyben át kell adni külföldi vevőnek vagy roppant tőkeerős magyar vállalkozónak. Lehet és érdemes is törekedni arra, hogy ne egy, hanem több külföldi partner legyen a vásárló, és az is kívánatos, hogy a nagy tőkeerejű vállalatokban (például Matáv, Bábolna) magyar kisbefektetők is tulajdonjogot szerezhessenek.

Ami viszont állami tulajdonban marad, azt valóban állami vállalatnak kell tekinteni – felruházva őket közszolgálati jogokkal, funkciókkal és eszközökkel. Hogy mi maradjon állami, és mit lehet privatizálni, abban az új kormánynek rögtön a választási ciklus elején döntenie kell, s erre vonatkozó elképzeléseit a parlamenttel jóvá kell hagyatnia. Ezt követően viszont – ha csak egészen rendkívüli körülmények ezt nem indokolják – négy évig ne legyen mód a változtatásra. A bizonytalanság megszüntetése mindennél fontosabb. Törekedni kell tehát arra, hogy a választásokat követő három-négy hónapban minden vállalat sorsáról döntés szülessen.

2. A privatizáció lebonyolításáért és az állami tulajdonban maradt vállalatok, illetve tevékenységek kezeléséért felelős szervezeteket úgy kell átalakítani, hogy egy szervezethez alapvetően csak azonos típusú vállalatok kerüljenek. Ez a megfontolás igényli a ma meglévő szervezetek átformálását is, de szükségesnek látunk bizonyos új formációkat is.

3. Az állami vagyon privatizációja nyomán kialakuló gazdasági vállalkozások teljesítményét annak fényében is meg kell vizsgálni, hogy mennyiben járulnak hozzá a foglalkoztatási problémák megoldásához. Annyi bizonyos, hogy az elmúlt évtizedekben tapasztalt túlfoglalkoztatás miatt nem várható, hogy a privatizált vállalatok rövid távon bővítsék vagy akár csökkentsék fenntartásuk foglalkoztatási szintjüket. Amennyiben azonban a privatizáció tőkebevonó, nem pedig tőke kivonó jellegű, akkor egy átmeneti szerkezetátalakítási időszak után a vállalkozások foglalkoztatási szintje – új szerkezetben – ismét növekedhet. Ennek azonban az a feltétele, hogy olyan privatizációs megoldásokat találjunk, amelyek nem teszik eleve lehetetlenné, hogy az újonnan átszervezett vállalkozások új beruházásokba fogjanak. Egyszerűbben szólva: az induló vállalkozások privatizációs hitelterhét minimalizálni kell, máskülönben lehetetlenné tesszük új beruházást szolgáló hitelek felvételét.

### Ipar, szolgáltatás, infrastruktúra

A privatizáció egyértelmű célja, hogy a magántulajdonú gazdaság megerősödjön és az állam gazdasági szerepe a lehetséges minimumra csökkenjen. Ebből az alapállásból kiindulva, nem tekinthetjük jó megoldásnak az ÁVÜ-höz és az ÁV Rt.-hez hasonló állami tulajdonosi intézményeket, mert azok szükségszerűen saját tartós fennmaradásukban és erőteljes irányítói befolyásuk fenntartásában érdekelték. Olyan intézményi megoldásokra van szükség, amelyben világossá válik, hogy az állami tulajdonosi funkciók átmeneti időre szólnak, és az adott szerveknek érdekük ezen átmeneti idő lerövidítése.

Az 500 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató társaságok<sup>17</sup> körében két út is járhatónak tűnik.

a) Az első javaslat abból indul ki, hogy a privatizáció elvének a *területi decentralizációnak* kell lennie. Ez azt jelenti, hogy e cégek piacra vitele a területileg illetékes ÁVÜ-irodák<sup>18</sup> feladata. A társaságok teljes részvénytábláját – vagy a bennük lévő állami vagyonrészt – nyilvános árverésre kell bocsátani. Az árverések előre meghatározott, a sajtó útján nyilvánosságra hozott, heti menetrend szerint folynak. A megyei szintű kínálat nagyságától függően minden héten öt-tíz vállalatot lehet meghirdetni. Az egyszer árverésre bocsátott, de még eladatlan részvényeket a következő héten már

<sup>17</sup> Feltételezésünk szerint a vállalatok társasággá alakítása 1994 közepére már befejeződik.

<sup>18</sup> E sorok írásakor úgy tűnik, hogy az ÁVÜ már eldöntötte, hogy minden megyében képviselői irodát nyit.

90 százalékos, azt követően 80, majd 70 százalékos árfolyamon hirdessék meg. A tizenegyedik héten a részvények induló ára már csak jelképes összeg, egy forint.

A területi decentralizáció nem azt szolgálja, hogy bárkit is ki kellene zárni a potenciális vásárlók köréből. Inkább arról van szó, hogy miközben egy minimális helyzeti előnye lenne a helybélieknek, egyben a helyi nyilvánosság kontrollja alá kerülne a folyamat. Az aukció teljesen nyitott: a részvényeket megvásárolhatják akár az érintett vállalatok dolgozói és vezetői is, de jelentkezhet bármely más hazai vagy külföldi vállalat. Annak sincs akadálya, hogy részben vagy egészében az önkormányzat szerezzon tulajdonjogot ezekben a társaságokban. A befolyt bevétel az ÁVÜ-t, végső soron tehát a magyar államot illeti. A részvények vásárlásakor ellenértékként csak készpénz és kárpótlási jegy fogadható el. Hitel nincs. A megvásárlás pillanatától kezdve a részvények azonnal forgalomképesek.

b) Elgondolható egy olyan megoldás is, amelynek keretében az állam képviselője szerződésben a vállalatra – annak igazgatóságára és/vagy felügyelőbizottságára – ruházza át a privatizáció jogát. A szerződés a privatizációs bevétel minimumát rögzíti a felek megállapodása szerint. E minimális érték meghatározásához kiindulópont lehet az az érték, amelyet a vállalat felszámolása esetén lehetne várhatóan kapni a vagyontárgyai értékesítéséért.

A jelenleg is zajló ún. önprivatizációval ellentétben, a vállalat nem lenne köteles tanácsadó céget alkalmazni, de ha kívánja, ezt is megteheti, sőt akár az egész feladatot rábízhatja egy ilyen szakértői vállalkozásra.<sup>19</sup> A vállalat privatizációjára bármely külső cég is ajánlatot tehet, de a vállalat ezt csak akkor lenne köteles elfogadni, ha már csődeljárás alatt áll.

Az 500 főnél nagyobb, de a magyar gazdaság egésze szempontjából stratégiai jelentőségűnek nem mondható társaságokat lehetőség szerint *külföldi befektetőknek* kell értékesíteni. Ott, ahol a privatizációs tárgyalások már megindultak, a feladat ezek mielőbbi befejezése a jelenlegi szervezeti és jogi keretek között. Ezekbe a tárgyalásokba minden esetben be kell vonni a vállalati menedzsmentet, de ésszerű határidőket kell szabni a privatizáció befejezésre.

Amennyiben többszöri próbálkozás után sem sikerül az értékesítés, az ebbe a kategóriába tartozó társaságokat öt évre szóló *vagyonkezelési* (lízing)pályázat útján kell értékesíteni. Az ebbe a körbe bekerülő vállalatok listáját, s az adott cégek „kikiáltási árát” az ÁVÜ tenné közzé, egyben azt is meghatározva, hogy a vagyonkezelők milyen határidőn belül és milyen formában tehetik meg ajánlatukat.

Vagyonkezelői szerződést csak előre rögzített szakmai kritériumoknak és jogi előírásoknak megfelelő vállalkozások köthetnének. Ilyenek lehetnek a már ma is működő vagyonkezelő és tanácsadó társaságok – bel- és külföldiek egyaránt –, a kereskedelmi bankok erre szakosodott részlegei és az újonnan alakuló társaságok. A vagyonkezelői pályázat középpontjában az éves bérleti díj meghatározása áll. Minden egyéb körülményt azonosnak feltételezve, annak kell adni a megbízást, aki magasabb összegű befizetést vállal. Öt év elteltével az adott társaság átmegy a vagyonkezelő társaság százszázalékos tulajdonába. Abban az esetben, ha a vagyonkezelő az adott vállalat menedzsereiből jön létre, a szerződés intézkedhet úgy is, hogy öt év után a vállalat a menedzseri kollektíva közös tulajdonává válik. Ez a megoldás alkalmas lehet arra, hogy erősítse a vállalat vezetőinek hosszú távú érdekelttségét.

Egészen másfajta megközelítést javasolunk a *stratégiai fontosságú* országos nagyvállalatok (Posta, MÁV, Mol Rt. stb.) és a nagy kereskedelmi bankok jövőjének meghatározásakor. E vállalatok privatizációja egyedülálló lehetőséget teremt arra, hogy Magyarország nemzetközi biztonságát – beleértve ebbe a gazdasági, politikai és katonai biztonsági szempontokat is – lényegesen javítani lehessen. Ennek egyik lehetséges útja, ha az országos szolgáltató rendszerek – például távközlés, energiahá-

<sup>19</sup> Ebben az esetben a vállalat és a privatizációt lebonyolító cég közötti szerződésre is kötelezően kiterjednének az állam képviselője és a vállalat közötti szerződés pontjai.

lőzatok, gázszolgáltatók, olajipar és a nagy kereskedelmi bankok – privatizációjához olyan külföldi befektetőket választunk, akik maguk is nagy nemzetközi befolyással bíró multinacionális vállalatok, akik mögött tehát jelentős politikai és gazdasági erők állnak. Ez az érv már önmagában is amellett szól, hogy a végrehajtásért a kormány vállalja a felelősséget.

Az első kérdés természetesen itt is az, hogy célszerű-e fenntartani az adott tevékenységi körben az állami tulajdont. Ha erre a kérdésre igennel válaszol a kormány, akkor a szóban forgó cégeket akár vállalati, akár társasági formában *önállósítani* kell: intézzék maguk saját ügyeiket. Egy Posta vagy egy MHB (Magyar Hitelbank) méretű vállalkozás fölé teljesen értelmetlen dolog kiépíteni egy irányító-ellenőrző, tulajdonosi szakapparátust. A kormánynak természetes joga és kötelessége, hogy a minisztériumok vagy más főhatóságok útján szakmai felügyeletet gyakoroljon, de – azon túlmenően, hogy négyéves periódusra kinevezi az első számú vezetőt – ne akarjon tulajdonosként beleszólni e vállalatok életébe.

A stratégiai kategóriába tartozó vállalatok közül azokat, amelyeket a kormány alkalmasnak talál a privatizációra, a végrehajtást egy politikusokból és szakemberekből álló *ad hoc* bizottságra kell bízni. Abban a nagyságrendben amiről itt szó van, a döntés *par excellence* politikai – értelmetlenség lenne ezt tagadni. Irreverzibilis döntésekről van szó, ahol sem korrekcióra, sem a hibákból való tanulásra nincs mód. Ez indokolja, hogy ebben a vállalati körben a mindenkori kormány közvetlenül és mindenki számára látható módon részt vegyen a döntések előkészítésében. Bár a társasági jog szelleme és betűje szerint a részvénytársaságok vezetői – az igazgatóság tagjai – döntéseikért anyagilag is felelősek, a gyakorlatban ez csak írott malaszt. Egy olyan drámai változásokkal terhes korszakban, mint amelyben ma élünk, ez a követelményrendszer aligha érvényesíthető. Amikor a Matáv Rt. vagy a Mol Rt. sorsáról születik döntés, csak politikai felelősség van – viselje ezt az, akinek a dolga.

A kormánybizottság tagjai munkájukat csak teljes munkaidőben végezhetik, s az adott időre természetesen díjazásban részesülnek. Amint a feladat elvégzett, a bizottság automatikusan megszűnik, s tagjai visszatérnek eredeti munkahelyükre. Ha egyszerre több nagyvállalat privatizációja folyik, akkor több bizottságra van szükség, azt azonban mindenképpen kerülni kell, hogy egy szakapparátus intézzen össze nem tartozó ügyeket (például Mol Rt. és Matáv Rt.).

Nagyon is összetartozó ügy viszont az öt nagy kereskedelmi bank privatizációja. Ezt a feladatot egyetlen bizottságra kell rábízni, pontosan úgy, ahogyan ez ma is történik. Ebben a körben különleges körülményekre, bölcsességre és erélyre van szükség. A bankok ezernyi szálon érintkeznek a magyar gazdaság minden szegmensével, tehát a privatizációval kapcsolatos döntések halogatása az egész termelészférára ráteríti a bizonytalanságot. Ugyanez lehet a következménye annak, ha politikai erő hiányában az egymással ütköző szakmai koncepciók kölcsönösen kioltják egymást, s végeredményben olyan felemás döntés születik, amellyel senki sincs megelégedve, és amelyért senki sem vállal felelősséget.

Az első és sürgősen eldöntendő kérdés tehát az, hogy törekedjen-e az új kormány a nagybankok mielőbbi privatizációjára. A liberális gazdaságfelfogás alapján erre könnyű kimondani az igenlő választ, itt most nem is kívánjuk a szót szaporítani a sokszor hallott érvek újbóli felsorolásával. Ezzel szemben megfontolásra kell ajánlunk azokat a *hic et nunc* ellenérveket, amelyek számunkra azt sugallják: ezen a területen életveszélyes a sietség.

Ha van olyan része a magyar gazdaságnak, ahol a privatizáció csakis egy tőkeerős, külföldi partner bevonásával képzelhető el, akkor a bankszektor biztos hogy ilyen. A magyar kereskedelmi bankok nemcsak tőke, de szakértelem dolgában is rosszul állnak, egyenes következményeképpen annak, hogy az elmúlt négy évtizedben ilyen banki tevékenységre sem szükség, sem lehetőség nem volt. Sört, főzőolajat meg autóbustt eddig is gyártottunk. Lehet, hogy baj volt a minőséggel, a marketingmunkával, a költségérzékenységgel, de a termeléshez szükséges „know-how” valahogy mégiscsak kialakult Magyarországon. A pénzügyek területén sajnos nem ez a helyzet.

Arról már korábban is szó esett, hogy meggyőződésünk szerint az állam mindenképpen rosszul jár, ha 25 vagy 50 százalékot magának megtartva, csak „félszívvel” privatizál. Ezt a megfontolást itt is igaznak tartjuk. Ily módon tehát a bankprivatizáció kérdése végül is arra a választásra egyszerűsödik le, hogy szabad-e külföldi cégnek átadni a magyar gazdaság négy vagy öt legfontosabb pénzintézetét. Két-három évvel ezelőtt még könnyű szívvel mondtuk volna ki az igenlő választ. Azóta viszont a termelőszférából kiinduló csódhullám elérte nagy kereskedelmi bankjainkat, s ezen érdemben az eddig beinjekciózott 300 milliárdos állami gyorssegély sem tudott változtatni. Ha a kereskedelmi bankokat most adjuk el egy tőkeerős nyugat-európai banknak, akkor ezzel az adott bank érdekeltségi körébe tartozó vállalataink sorsát is az ő kezükbe tesszük le. Ha ezt megtesszük, számítanunk kell arra, hogy az új tulajdonos kíméletlenül csődbe fogja hajtani iparvállalataink egy részét, nem fog hitelt adni a mezőgazdasági üzemeknek stb. Bármilyen fájdalmasak is lesznek ezek a döntések, önmagában az a tény, hogy az új tulajdonos hidegszívű bankárként fog gondolkodni, semmiképpen sem kifogásolható. Ezt akartuk.

Igaz, abban biztosak lehetünk, hogy az új tulajdonos sem juttathatja csődbe egyik napról a másikra *valamennyi* kliensét, és nem állhat le teljesen az új hitelek nyújtásával sem. A veszélyt abban látjuk, hogy amikor az új banktulajdonosok meghatározzák a csődbekényszerítés sorrendjét – tehát azt, hogy kivel kezdik és kivel folytatják a keménykedést – meghatározó fontosságúvá fog válni, hogy a külföldi banktulajdonos mögött álló nemzeti tőkének éppen mi a pillanatnyi érdeke. Világosabban fogalmazva: ha az MHB-t egy német bank vásárolja meg, akkor elsőként éppen azokat a magyar cégeket fogja lekapcsolni a vastüdőről, amelyek eltűnése az adott német bank üzletkörébe tartozó német vállalatok érdekeit szolgálja. Nagy kérdés, hogy 1994-ben és az azt követő években kibírja-e a magyar gazdaság, hogy a végső soron persze valóban elkerülhetetlen euthanázias műtétek sorrendjét egy idegen orvoscsapat döntse el.

Amikor a jövő kormány dönteni fog kereskedelmi bankjaink privatizációjáról, világos stratégiával kell rendelkeznie arra az esetre is, ha kiderül, hogy az öt nagy bank közül kettőre vagy háromra pillanatnyilag nincs elfogadható vevő. Ez nagyon is elképzelhető fejlemény. Mint már a bevezetőben is hangsúlyoztuk, a külföldi befektetők nem céget vesznek, hanem piacot, s ezért a magyar bankrendszer általános alulfejlettsége minden egyes banküzemet erősen leértékel. Nyugati mércével mérve már 1990-ben is elfogadhatatlanul gyenge volt a bankrendszer számítástechnikai infrastruktúrája, rossz és megbízhatatlan volt a bankstatisztika, s e tekintetben az elmúlt négy évben nem történt számottevő javulás. Ehhez járul még az a tény, hogy az elmúlt években bankjaink tőkemegfelelési mutatója drámaian romlott, korrupciós ügyekre derült fény stb.

Véleményünk szerint az új kormánynak elemi érdeke, hogy ebben a kérdésben mihamarabb döntésre vigye a dolgot. Azokat a bankokat, amelyek érettek a privatizációra, villámgyorsan el kell adni (lehetséges, hogy a Külkereskedelmi Bank és a Budapest Bank esetében ez még a választások előtt megtörténik). Amelyek viszont nem eladhatók, azokat önerőből kell valahogy talpra állítani. Ehhez nincs szükség sem méregdrága külföldi privatizációs tanácsadókra, sem kéthetes időközönként felröppentett új privatizációs koncepciókra. Minden érdekelt fél nyugodjon bele abba, hogy az elkövetkezendő négy évben az adott bank állami tulajdonban marad.

### **Rendezni kell a földtulajdonlás jogi szabályozását!**

A kormány privatizációs politikájának legalapvetőbb gyengesége – ti. az, hogy képtelen volt egyértelműt ígteni és nemet mondani – egyetlen területen sem mutatkozott meg olyan látványos módon, mint a mezőgazdaságban. Négy év óta húzódik a földtörvény vitája – és még mindig nincs érvényes szövegtervezet sem a parlamenti képviselők

asztalán. Épphogy csak elkezdődött a kárpótlással összefüggő földbirtokrendezés, beláthatatlan jövőbe nyújtva a folyamat befejezését.<sup>20</sup> A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy a kormány dilettáns módon megfogalmazott kárpótlási politikája már kiindulásában kétséggé tette, hogy valóban azok jutnak-e majd földhöz, akik készek és képesek annak megművelésére. „A földreform során mindenekelőtt a mezőgazdasági tevékenységgel és a földműveléssel foglalkozó falusi réteget kell földhöz juttatni.” – olvashatjuk a *Nemzeti megújulás programjában* (34. oldal). Az eddigi híradások azonban azt sejtetik, hogy a kárpótlás igen sok esetben olyan családoknak juttat majd földet, akik maguk már évtizedek óta nem foglalkoznak földműveléssel, vagy akik életkoruk folytán akkor is hamarosan fel fognak hagyni a paraszti munkával, ha ma még van is erejük hozzá. Mindebből elkerülhetetlen módon következik, hogy a föld elsődleges privatizációja után még számítanunk kell további nagyarányú tulajdoni változásokra – a kisparcellák összeolvadására, s a művelésből kivonásra kerülő földterület arányának növekedésére.

Ilyen körülmények között a mezőgazdaságnak, a falunak égető szüksége lenne arra, hogy mindenhonnan magához vonzza a tőkét. Ennek azonban épp az ellenkezője történik. Az ágazat országos szinten a külföldi érdekeltségű befektetésekből még egy százalékban sem részesül. Nem kap tőketámogatást a mezőgazdaság más termelő-ágazatoktól (például élelmiszeripartól) sem. Annak sincs jele, hogy a lakossági megtakarításokból valami is itt kerülne befektetésre. Ez természetesen nem véletlen. E súlyos gond legfőbb magyarázatát abban kell keresni, hogy a kormányzat négy év alatt sem tudta a földtulajdonra vonatkozó elképzeléseit törvénybe foglalni.

Amit az MDF vezette koalíciós kormány szeretne, az véleményünk szerint rossz és kárt okoz az országnak: ideológiai megfontolásokból korlátozni akarják a külföldiek földszerzési jogát és felső határt kívánnak szabni a magyar állampolgárok által birtokolható földterületnek is. Modern piacgazdaságban egyik korlátozás sem szerencsés. Először is mindkét szabály kijátszható. Az is nyilvánvaló, hogy az efféle korlátozások eredményeképpen konzerválódik a mai tőkeszegény állapot. Célszerűbb lenne, ha mind a külföldiek, mind a magyar állampolgárok földbirtokszerzésének korlátozását – ha erre egyáltalán szükség van – a helyi önkormányzatokra bízánk. Döntsenek ők. Állami szinten legfeljebb arra van szükség, hogy egy rövid, két-három éves átmeneti időszakban valamilyen hatóság kapjon folyamatos tájékoztatást a külföldiek tulajdonszerzéséről, biztosítva az országos szintű áttekinthetőséget.

A földkérdés megoldatlansága miatt életképtelenné válhatnak az állami tulajdonban lévő – az egykori állami gazdaságokból létrehozott – mező- és erdőgazdasági részvénytársaságok is. Az közismert, hogy a mezőgazdaságban 25 állami gazdaság és majd ugyanannyi erdőgazdaság – különféle megfontolás alapján – ugyancsak az ÁV Rt.-hez került. Kevesen tudják viszont, hogy e gazdaságok földjei és erdői – már ami a kárpótlás után marad – nem tartoznak az átalakulás után létrejött részvénytársaságokhoz. A föld és az erdő tulajdonosa az ÁV Rt. De ez a tulajdonlás is csak fikció. Az ÁV Rt. ezt a vagyont nem értékesítheti, mert a föld végső soron állami tulajdon, s ezért ez a földvagyon nem is szerepel a holding vagyonmérlegében.<sup>21</sup> (Ebből a szempontból a helyzet analóg azzal a jogi megoldással, ami a „normál” – nem ÁV Rt. tulajdonú – mezőgazdasági részvénytársaságokra vonatkozik, ezek földje is elidegeníthetetlen állami tulajdon.)

A tulajdonosváltással összefüggő törvényhozói viták lezárása, s az életképes földbirtokstruktúra mielőbbi kialakítása azért is sürgős, mert amíg ezek az ügyek nem rendeződnek, banki oldalról megoldhatatlan marad a mezőgazdasági termelés hitel-

<sup>20</sup> Ezt az a tény is jelzi, hogy 1993 őszére mindössze 1 millió hektár termőföld talált gazdára az árveréseken (NAPI, 1993. október 18.)

<sup>21</sup> Kivéve a Bábolna Rt.-t – amely melleleg az ország legnagyobb állami gazdasága. Ezt a céget ugyanis még 1991 végén alakították át Rt.-vé, s akkor az volt a regula, hogy a föld is bekerül a társaság vagyonmérlegébe.

ből történő finanszírozása. A hibás kör máris kialakult: a parasztnak nem kell a föld, mert hitel nélkül nem tudja megművelni, a még létező tsz-ek és részvénytársasággá átalakult állami gazdaságok pedig azért nem hitelképesek, mert a bankok számára nem egyértelmű, hogy tulajdoni oldalról biztosított-e ezeknek az óriás vállalkozásoknak a fennmaradása jelenlegi formájukban.

A mezőgazdasági földtulajdonnal kapcsolatos politikai viták lezárása azért is sürgős, mert az e területen elfogadásra kerülő elvek és szabályok szükségszerűen befolyásolják majd az erdő-, illetve a telekgazdálkodás jövőbeli játékszabályait. Ez a jogi interferencia elkerülhetetlen, mert ez végső soron a föld alternatív használati lehetőségének a következménye. Mind a mezőgazdasági, mind az erdőgazdasági területekre igaz az, hogy bizonyos esetekben elképzelhető a parcellázás, s ez máris új hasznosítási lehetőségeket teremt. Az ezt következő logikai láncszemek is fontosak: aki telket mond, az egyben épületet is mond, aki épületet mond, az lakást is kell hogy értsen rajta. Ezen a ponton azután összeér a mezőgazdaság és az ipar privatizációja. Hiszen az iparban tevékenykedő külföldi befektetőnek üzemcsarnokra, irodára és lakásra is szüksége van. Két-három évig talán elvárhattuk, hogy ezekben a kérdésekben türelmesek legyenek a külföldi befektetők. De most már kezd elfogyni a türelmi idő.

### Privatizáció és korrupció

Száz éve nem volt annyi csalás, panamázás és korrupció Magyarországon, mint napjainkban. Vitathatatlan, hogy mindez bizonyos mértékig a parancsuralmon alapuló tervgazdaság és az állami tulajdon mindenki által helyeselt lebontásának elkerülhetetlen következménye. Nézetünk szerint azonban az elmúlt négy évben ezek a negatív jelenségek az elkerülhetetlen mértéknél jóval erőteljesebben jelentkeztek, és elharapódzásuk joggal váltott ki közfelháborodást a társadalom minden rétegében. Amit a kormány eddig tett, az a semminél is kevesebb: 1990 óta a korrupció nem csökkent, de sikerült a privatizáció folyamatát elbürokratizálni.

Két, egymással összefüggő körülmény még tovább rontja a mérleget. A magyar gazdaság múlt századi történetéből is, valamint más országok – például Kína – mai tapasztalatai alapján is ismert, hogy a korrupció sokszor a látványosan gyorsütemű fejlődés kellemetlen kísérő jelensége. A nagy volumenű közmunkák, a tömeges lakásépítés elképzelhetetlen költsönök és ingatlanüzletek nélkül. Az itt kínálózkodó lehetőségekre csapnak rá a gazdagodni kívánó üzletemberek, és a küzdelem hevében gyakorta túlteszik magukat a törvény szabta normákon. Ma, Magyarországon nem erről van szó. Nálunk nem folynak jelentős közmunkák, nyoma sincs az építkezési láznak – a csalás és a korrupció egy szűkülő gazdaság koncaióért folyik.

A kormány tevékenységének mérlegét az a körülmény is rontja, hogy a korrupció és a csalás elburjánzása részben a privatizáció körüli kapkodás eredménye. Hatalomra jutása után az Antall-kormánynak volt két-három éve, amikor a mainál sokkal jobb feltételek mellett, nyugodt körülmények között, korrekt módon lehetett volna eladni az állami vagyon tetemes hányadát. Akkor még sorban álltak az ÁVÜ-ben az olyan, tőkeerős nyugati befektetők, akiknek eszükbe sem jutott, hogy törvénytelen eszközöket vegyenek igénybe. Ezt a lehetőséget azonban a kormányzat elpackázta. Részben azért, mert hallgatott azokra a demagóg erőkre, akik szították a hangulatot a külföldi befektetők ellen, részben pedig azért, mert saját energiáit olyan kezdeményezésekre pazarolta, amelyek csak hátráltatták a privatizációt (lásd kárpótlás, központi vezérelt privatizációs programok stb.).

A magyar vállalatoknak elemi érdeke, hogy a piaci pozícióra és a tőkemegtérülésre figyelő tulajdonosaik legyenek. Ha a kormányzat késlekedik a döntések meghozatalával, ha az állami vállalatok vezetőit önkényes és szeszélyes módon cserélgeti, akkor ezzel akaratlanul is a zavarosban halászni kívánókat segíti. Az állam központi szerveinek a legszigorúbb tervgazdálkodás idején sem volt módjuk, hogy minden

részletre kiterjedően védjék az állami vagyont, hogy nap nap után ellenőrizzék, nem történik-e lopás vagy pazarlás. Ez a vállalati felső vezetők feladata volt, akik ezt az esetek túlnyomó részében tisztességgel meg is tették, hiszen saját szakmai előmenetelük szorosan kötődött a rájuk bízott vállalat sikeréhez. Az elmúlt négy év során azonban az állami vállalatok vezetői olyan bizonytalan helyzetbe kerültek, amelyben a hosszú távú gondokodásnak egyre kevesebb az értelme. „Mért legyek én tisztességes? Kitérítetek ügyis!” – mondhatják, és valószínűleg mondják is sokan a mai vállalatigazgatók közül.

Közel négy elvesztegetett év után a kormány időzavarba került. Most már szeretné gyorsítani az állami vagyon magánkézbe adását, különben nem teljesülnek az 1990-ben vállalt kormányprogram ígéretei, s a Kincstárnak is égető szüksége lenne extrabevételekre. Nyomás nehezedik tehát mind a központi, mind az önkormányzati szervekre annak érdekében, hogy minden áron gyorsítsák a folyó ügyeket. Ha kell, akár azon az áron is, hogy a kelleténél sokkal kevesebb figyelmet szentelnek annak, hogy a tranzakciók ellenőrzött módon, a törvény és az üzleti élet normális szabályai szerint bonyolódjanak. Időzavarba került a kormányzó koalíció saját választási érdekei szempontjából is. A privatizációs döntések meghoztalakor – egy vállalat eladásakor vagy az igazgatóság tagnévsorának összeállításakor – egyre inkább a pártérdek kerül előtérbe. A cél az eddig hűséges pártkáderek megjutalmazása és új támogatók megszerzése.

Az elmúlt négy év bűneit, hibáit és mulasztásait egy liberális elkötelezettségű kormány sem fogja tudni teljes mértékben korrigálni. Cáfolhatatlan bizonyítékok hiányában értelmetlen és káros lenne a már lezárult ügyek visszamenőleges hatályú felülvizsgálata. Márpedig a közvélemény által gyanított „sötét” panamák legnagyobb része a bizonyíthatatlan ügyek kategóriájába tartozik. A visszamenőleges igazságszolgáltatásnál jóval fontosabb, hogy a jövőre vonatkozó jogi és etikai normákat mindenki számára érthető és elfogadható módon határozzuk meg. Két alapelvet tartunk követendőnek:

1. *A politika legyen tiszta!* A parlament és a kormány tagjai, az államigazgatás vezető tisztségviselői, a hadsereg és a rendőrség tisztjei nem vehetnek részt semmilyen magántulajdonon alapuló üzleti vállalkozásban. Magatartási-etikai kódexet kell kidolgozni az állami tulajdonban lévő bankok és vállalatok vezető tisztségviselői számára. Teljességgel elfogadhatatlan az a mai helyzet, amelyben egy állami vállalat igazgatója „másodállásban” tulajdonosa és vezetője lehet egy olyan magánvállalkozásnak, amely versenytársa, beszállítója vagy vevője az adott állami vállalatnak. Aki politikus akar lenni, vagy aki állami tisztviselőként kíván karriert csinálni, annak számolnia kell a közfunkciókkal együttjáró korlátozásokkal. Aki viszont az üzleti világban érzi jól magát, ne szálljon versenybe közéleti babérokért!

2. A törvény teljes szigorával meg kell akadályozni, hogy a *szervezett alvilág* bármilyen formában bekapcsolódjon a privatizációba, és rátegye a kezét arra a vagyonra, amit az előttünk járó nemzedékek halmoztak fel. Jelenlegi tudásunk szerint talán még nincs ok komoly aggodalomra. Bár vannak olyan jelzések, amelyek szerint a szervezett alvilág már tett kísérletet arra, hogy privatizációs trükkökön keresztül mosson tisztára illegális pénzeket – vélhetően ez ma még nem tömeges és tipikus jelenség. De mivel a veszély fennáll, fontos, hogy az eljövendő kormány időben cselekedjen.



ÁRVA LÁSZLÓ

## **A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben**

---

Az elmúlt másfél évtized során a működő tőke nemzetközi áramlásában a gyors növekedés mellett átrendeződésre is sor került. Ezek egyik jellemzője, hogy a közép-kelet-európai régió beruházási célterületté vált. Az ide áramló működő tőke döntő része Németországból, Franciaországból, az Egyesült Államokból és Ausztriából származik, a legfőbb felvevők pedig Magyarország, Csehország és Lengyelország.

A Közép-Kelet-Európában megvalósított beruházások ugyan nem jelentősek sem a világ összes működőtőke-kiviteléhez, sem a külföldön beruházott működő tőke teljes állományához képest, azonban a legfőbb célországok nemzeti jövedelmével összehasonlítva már magas arányúnak számítanak. Jelentős tőkeimportjuk mellett a legfejlettebb közép-kelet-európai országok lassan maguk is működőtőke-exportórrá válnak: kis- és középvállalatok főként Szlovákiában, Romániában és Ukrajnában létesítenek helyi vállalatokat, helyi partnerekkel. Ebből nemcsak gazdasági előnyök származnak, de a kölcsönös tőkebefektetések mennyiségének növekedése a térség politikai stabilitásához is hozzájárulhat.

---

### **A Nemzetközi működőtőke-kivitel<sup>1</sup> alakulása 1970 és 1992 között**

A nemzetközi működőtőke-kivitel az elmúlt húsz év során egyszerre vált a világgazdaság motorjává és az egyre markánsabb körvonalakat öltő gazdasági régiók kialakítá-

<sup>1</sup> A külföldi beruházásoknak két fő típusa van, a portfólióberuházások és a közvetlen külföldi tőkeberuházások, amelyet működőtőke-kivitelnek is szoktak nevezni. Portfólióberuházások esetén a beruházó külföldi állampapírokat vagy vállalatok által kibocsátott értékpapírokat vásárol, de nem törekszik arra, hogy tulajdonjogát a külföldi vállalat ellenőrzésére használja fel. A közvetlen külföldi beruházások (foreign direct investment) esetén a külföldi vállalatban szerzett tulajdonjogát az illető vállalat feletti ellenőrzés megszerzésére kívánja használni.

Négy fő formája lehet a közvetlen külföldi beruházásoknak:

- új vállalat alapítása külföldön;
- létező külföldi vállalat ellenőrzését biztosító tulajdonrész megvásárlása;
- korábbi direkt beruházásokkal létrehozott (megszerzett) vállalat nyereségének újrabefektetése;
- hitelezés vagy alaptőke-emelés az anyavállalat és külföldi leányvállalata között.

Az egyes országok statisztikái között eltérések mutatkoznak a tekintetben, hogy hány százalék külföldi tulajdonrész felett beszélnek közvetlen külföldi beruházásokról, és hogy figye-

## 1. táblázat

**A világ összes működőtőke-kivitelének (flow) alakulása  
a világexporttal és össztermeléssel összehasonlítva  
(milliárd dollár)**

Év	Éves tőke- kivitel (flow)	Export	GDP
1970	12	288,1	3 123,7
1980	47	1 901,2	12 132,8
1985	63	1 807,8	13 347,6
1986	93	1 990,4	14 550,6
1987	136	2 347,9	15 138,9
1988	168	2 686,2	17 018,3
1989	213	2 891,7	19 981,2
1990	234	3 450,6	23 250,8
1991	183	3 502,4	23 529,8
1992	150	3 700,0	24 212,2
1993*	200	3 866,5	24 700,0

\* Előrejelzés.

*Forrás:* World Investment Report, 1993. U. N. New York, 1993. International Financial Statistics, IMF 1990–1992. World Economic Outlook, 1991, 1992. IMF. Washington, DC.

sának eszközévé, valamint az e régiók közötti konkurenciaharc egyik igen fontos fegyverévé is. A működőtőke-kivitel gyors növekedését mutatja, hogy 1970 és 1980 között évente átlagosan 14,5 százalékkal, 1980 és 1990 között pedig 17,2 százalékkal növekedett a működőtőke-kivitel, vagyis csaknem kétszer olyan gyorsan, mint a világ összes exportjának, s közel két és félszer olyan gyorsan, mint a világ össztermelésének a volumene (*1. táblázat*). Az éves működőtőke-kivitel 1990-ben meghaladta a 230 milliárd dollárt, s bár 1992-re a világgazdasági válság hatására visszaesett 150 milliárd dollárra, a külföldön beruházott tőke összvolume 1990-ről 1992 végére 1600 milliárd dollárról 1900 milliárd dollárra nőtt.<sup>2</sup>

A működőtőke-kivitel igen érzékenyen reagált az elmúlt évek során a gazdasági élet hullámzására. A nyolcvanas évek elején a termelés visszaesése következtében kissé lassult a tőkekivitel, majd az évtized második felében, amikor a világgazdaság átmenetileg ismét fellendülőbe került, több mint 28 százalékkal növekedett évente. A kilencvenes évek elején ismét visszaesés következett be a világgazdaságban, s ezt azonnal követte a tőkekivitel alakulása is. Az OECD 1993 novemberében kiadott előzetes statisztikái szerint 1993 első felében ismét növekedésnek indult a külföldi működőtőke-kivitel, s az előrejelzések szerint várható, hogy az év végére ismét meghaladja a 200 milliárd dollárt.<sup>3</sup> A kilencvenes évek közepére a működőtőke-kivitel elérheti az évi 300 milliárd dollárt, amennyiben az Egyesült Államok és Nagy-Britannia mellett 1994-re Franciaországban, Németországban és Japánban is elindul a gazdasági fellendülés. (OECD–OCDE [1992]).

lembe veszik-e a nyereség újraberuházását és az anyavállalat és a külföldi leányvállalat közötti hitelezést. Az esetek nagy részében a tulajdoni határ 20 százalék, de előfordul, hogy már 10 százalék egy kézbe kerülő külföldi tulajdonrész esetén is közvetlen külföldi beruhásként veszik számításba az illető tőkemozgást, más esetben azonban ez a határ csak 40 százalék.

<sup>2</sup> World Investment Report, UN. 1993 adatai alapján. A következőkben igyekszem mind az éves tőkekiviteli, illetve beviteli (flow), mind a kumulált összes beruházási (stock) adatokat bemutatni, (amennyiben az a sok esetben hiányos statisztikák alapján csak lehetséges) mivel a flow-adatok a működőtőke-áramlás aktuális alakulását, a stock-adatok pedig a külföldi működőtőke-beruházások gazdasági súlyát jelzik inkább.

<sup>3</sup> OCDE: la reprise des investissements extérieurs. Le Figaro, 1993. november 9.

Az elmúlt tizenöt év során a gyors növekedés mellett jelentős átrendeződésre is sor került a nemzetközi tőkeozgásban. A hetvenes évek végén két fő tőkeexportőr terület dominált: az Európai Gazdasági Közösség és az Egyesült Államok. E két országcsoport ebben az időszakban elsősorban egymással folytatott intenzív tőke kivittelt, másrészt kisebb mértékben tőkét helyeztek ki az iparosodás útjára lépő ázsiai, latin-amerikai, illetve a nyersanyagtermelő afrikai országokba. A hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején a fejlett országokba irányult a működőtőke-kivitel kb. 75 százaléka, míg a fejlődő országok, azon belül is elsősorban az iparosodó latin-amerikai és ázsiai országok az összes működőtőke-kivitel kb. 25 százalékából részesültek. A hetvenes évek elejétől kezdve fontos változást jelentett, hogy Japán is lassan megjelent tőkeexportőrként a nemzetközi porondon. Ebben az időszakban a kelet-európai országok gyakorlatilag még teljesen el voltak vágva a működőtőke-export nemzetközi áramlásától.

A hetvenes évek közepétől kezdve Japán tőkeexportja egyre nagyobb méreteket kezdett ölteni. A japán működőtőke-kivitel eltért az amerikai vagy európai mintától a tekintetben, hogy ebből kezdetben nagyobb rész jutott a fejlődő országokba, azon belül is elsősorban a délkelet-ázsiai országokba irányuló tőke kivitelnek. A hetvenes évek elején az összes japán működőtőke-kivitel 22 százaléka, a nyolcvanas évek elején pedig 24 százaléka jutott a délkelet-ázsiai fejlődő országoknak. A nyolcvanas évek közepe után azonban a japán beruházók is egyre inkább a fejlett országok, így az Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Közösség felé kezdtek fordulni, és a japán tőke kivitel struktúrája lassan hasonlatossá vált az európai és az észak-amerikai tőke kivitel szerkezetéhez (Sachwald [1993] 22. o.)

A japán tőke kivitel gyors növekedését mutatja, hogy 1985-től 1990-ig az 6 milliárdról 48 milliárd dollárra nőtt, miközben az Egyesült Államokban a működőtőke-kivitel ugyanezen időszak alatt 13-ról csupán 29 milliárd dollárra emelkedett. Japán mellett néhány fejlett európai ország is gyorsan növelte tőke exportját (elsősorban a többi EGK-ország, illetve az Egyesült Államok felé). Franciaország esetében 1985 és 1990 között a tőke kivitel 2 milliárdról 27 milliárd dollárra nőtt, az NSZK pedig ugyanezen időszak alatt 5 milliárdról 22 milliárdra növelte működőtőke-exportját (OECD-OCDE [1992] 14–16. o.). Ennek megfelelően alakult a külföldre kihelyezett működő tőke állománya is. Bár a nyolcvanas évek végére korábbi nagy tőke kihelyezései következtében az Egyesült Államok és Nagy-Britannia megtartotta első helyét összesen 400, illetve 200 milliárd dolláros működőtőke-kihelyezésével (stock), a nyolcvanas évek során gyorsan növekvő működőtőke-kivitele következtében Japán szorosan felzárkózott e két ország mögé a maga 150 milliárd dolláros külföldi beruházás-állományával (2. táblázat). Érdekes azonban, hogy míg az Európai Gazdasági Közösség országai, illetve az Egyesült Államok egyszerre voltak tőke exportőrök, illetve a tőke export célországai, addig Japán elsősorban csak mint tőke exportőr játszott egyre nagyobb szerepet, tőke importőrként azonban továbbra is jelentéktelen maradt. A többi tőke exportőr ország erre hivatkozva egyre hangosabban vádolja protekcionizmussal e téren is Japánt.

A kilencvenes évek elején újabb átrendeződésnek lehettünk tanúi. A gazdasági válság miatt a működőtőke-export 1990-ről 1992-re 230 milliárd dollárról 150 milliárd dollárra esett vissza. A fejlett országokban mindinkább elmélyülő válság következtében ezekben az országokban jelentősen csökkentek a befektetések várható hozamai, s így nem meglepő, hogy elsősorban a fejlett országok egymás közötti működőtőke-exportja csökkent jelentős mértékben. Ezzel szemben dinamikusabban továbbfejlődött a gazdasági válságtól nem vagy csak kisebb mértékben sújtott fejlődő országokba, azon belül is elsősorban a gyorsan iparosodó ázsiai országokba irányuló tőke export. Ennek következtében 1992-re a fejlődő országokba irányuló működőtőke-kivitel aránya az összes tőke exporton belül elérte a 32 százalékot. A fejlett országok közül a válságból lassan kilábaló Egyesült Államokon kívül mindegyik korábbi nagy tőke exportőr működőtőke-kivitele visszaesett 1990 és 1992 között. Franciaországé 35

**A külföldi beruházások állományának (stock) alakulása**  
(milliárd dollár)

Kihelyezett tőke volumene	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Franciaországból	41	56	75	110	134	151
NSZK-ból	91	104	122	140	169	186
Japánból	78	112	156	204	235	251
Angliából	135	172	208	226	244	259
Egyesült Államokból	339	353	379	408	438	474
Világ összes tőkekihelyezése	1000	1169	1382	1616	1799	1949

Bevitt tőke volumene	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Fejlett országokba	787	920	1088	1260	1369	1455
Nyugat-Európába	357	419	507	616	702	746
Észak-Amerikába	342	405	476	528	544	578
Fejlődő országokba	212	241	270	300	338	380
Afrikába	22	25	30	32	35	40
Latin-Amerikába	84	95	104	114	129	145
Ázsiába	106	121	136	154	174	200
Kelet-Európába (SZU nélkül)	...	...	...1,3		4	8
Szovjetunióba	...	...	...	1	2	4
Világ összesen	999	1161	1357	1560	1707	1835

*Forrás:* World Investment Report, 1993. U. N. New York, 1993, illetve egyéb ENSZ és kelet-európai források alapján végzett becslések a kelet-európai térséget illetően.

## 3. táblázat

**A működőtőke-beruházások (flow) területi megoszlása (éves átlag)**  
(milliárd dollár)

Honnan hová	1979–1981 évek átlaga	1989–1991 évek átlaga
Japánból Egyesült Államokba	1,2	26,7
Japánból EGK-ba	0,4	12
Japánból DK-Ázsiába	0,8	7,3
Japánból Latin-Amerikába	0,7	4
Japánból Afrikába	0	1
Japánból Kelet-Európába	0	0,2
Japánból összesen	3,4	50,7
DK-Ázsiából Kínába	0	6,7
Egyesült Államokból Japánba	0,4	1,3
Egyesült Államokból EGK-ba	7,8	12,3
Egyesült Államokból DK-Ázsiába	1,7	2
Egyesült Államokból Latin-Amerikába	0,2	6,7
Egyesült Államokból Afrikába	3,3	1
Egyesült Államokból Kelet-Európába	0	0,3
Egyesült Államokból összesen	17,4	30
EGK-ból Japánba	0,1	0,7
EGK-ból Egyesült Államokba	8,5	28
EGK-ból EGK-n belülre	2,7	22
EGK-ból DK-Ázsiába	1,7	2
EGK-ból Latin-Amerikába	1,7	1,7
EGK-ból Afrikába	0,2	1
EGK-ból Kelet-Európába	0	0,7
EGK-ból összesen	26,5	86,7

*Forrás:* Investissement Direct International, OECD, 1992. World Investment Report, 1993. U. N. New York. *Sachwald* [1993] adatai alapján.

milliárdról 17 milliárd dollárra, Németországé 28 milliárdról 17 milliárdra, Japáné pedig 48 milliárdról 16 milliárd dollárra csökkent, míg az Egyesült Államok tőkekivitele 1990 és 1992 között 29 milliárd dollárról 36 milliárd dollárra nőtt (UN [1993] 39–46. o.).

Fontos új fejlemény, hogy a működőtőke-áramlásból korábban kimaradó közép-kelet-európai országokba is megindult 1990 után a működőtőke-export. Igaz ugyan, hogy a világ 1992-ben kb. 1900 milliárd dolláros összes külföldi működőtőke-beruházásán belül a kelet-európai volt szocialista országokban beruházott összesen mintegy 8 milliárd (a volt Szovjetunióval együtt kb. 12 milliárd) dollár viszonylag alacsony összegnek tűnik, de mivel a térségbe irányuló beruházások gyors ütemben növekedtek az elmúlt három év alatt, a jelenlegi tendenciák fennmaradása esetén a közép-kelet-európai térség is a jelentősebb működőtőke-importőr területek közé kerülhet.<sup>4</sup>

### A külföldi működőtőke-beruházások alakulását és irányát magyarázó tényezők és elméletek

Mielőtt részletesebben elemeznénk a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlás jelenlegi és jövőben várható alakulását, érdemes röviden áttekinteni a külföldi működőtőke-beruházások elméleteit. Ennek segítségével ugyanis kialakítható egy olyan tipológia, amellyel megragadhatjuk a Közép-Kelet-Európába irányuló működőtőke-kivitel jellegzetességeit, és beilleszthetjük azt a világgazdaság nagy folyamataiba.

A működőtőke-kivitel elméleti vizsgálata nem tartozik túl régóta az elméleti közgazdaságtudomány kedvenc témái közé. Sidney Wells írta, hogy „a történelem iróniája, hogy a tizenkilencedik század során a klasszikus közgazdaságtan szinte teljesen elfeledkezett a termelési tényezők nemzetközi mozgásáról, annak ellenére, hogy e század során mind az emberek, mind a működő tőke korábban soha nem látott nemzetközi migrációjára került sor.” (Wells [1969] 122. o.) Tegyük hozzá, hogy bár a gazdaságtörténészek, mint például *A. Gerschenkron* [1962], vagy a közgazdaságtudomány fő áramlatába (*mainstream economics*) nem tartozó közgazdászok (mint például *R. Hilferding* [1967], illetve az őt követő marxista fejlődéselméleti iskola) már a huszadik század első felében nagy érdeklődést tanúsítottak a tőkekivitel iránt, a közgazdaságtan fő áramlatát jelentő neoklasszikus elmélet egészen a hetvenes évekig nem szentelt akkora figyelmet ennek a kérdésnek, mint amekkora jelentősége annak a világgazdaság egészét tekintve reálisan volt.

### A külkereskedelem-helyettesítő működőtőke-beruházások elmélete (szubsztitúciós elmélet)

A külföldi működőtőke-beruházások egyik úttörő elemzője volt az ötvenes évek második felében Mundell, aki a *Heckscher–Ohlin* külkereskedelmi elmélet kötöttségeit (a termelési tényezők országok közti immobilitásának feltételezését) feloldva, igyekezett a működőtőke-kivitel a neoklasszikus közgazdaságtudomány rendszerébe beilleszteni (Mundell [1957]). Az általa kidolgozott elméletben a működőtőke-beruházások elsősorban a szabad nemzetközi kereskedelem akadályainak megkerülését célozzák, s így a működőtőke-kivitel végső soron javak és szolgáltatások kereskedelmét helyettesíti. (Erre utal a szubsztitúciós elmélet elnevezés.) Ezen elmélet szerint a javak és szolgáltatások országok közti mozgását a kereskedelem előtt álló intézményi akadályok, illetve piaci tökéletlenségek miatt felváltja a különböző országokban létesített leányvállalatok közötti, tehát vállalaton belüli termékáramlás. A kereskede-

<sup>4</sup> East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1989–1993. adatai alapján.

lemhelyettesítő külföldi tőkeberuházások a huszadik század során régóta megfigyelhetők, elsősorban a közel azonos gazdasági fejlettségű és azonos termelési tényező ellátottságú fejlett országok közötti tőkemozgásban. A hatvanas évek során az Egyesült Államok és a Közös Piac közötti tőkeáramlás volt a tipikus példája az ilyen jellegű külföldi működőtőke-beruházásoknak.

A későbbiek során a külföldi beruházások szubsztitúciós elmélete visszaköszön a téma több kutatójánál is, habár náluk ez módosult formában, kisebb-nagyobb változásokkal, új elméleti részletekkel gazdagodva, új köntösbe öltöztetve jelenik meg. A nyolcvanas években sok kutató népszerűsíti a tranzakciós költségek elméletét (lásd például *Hennart* [1988] és *Mucchielli* [1990]), amely szintén a szubsztitúciós elmélet gondolati leszármazottjának tekinthető. Ezen elmélet szerint a külföldi gazdasági kapcsolatokra törekvő vállalat a között választ, hogy csupán egyszerűen exportáljon, vagy magasabb fokú együttműködést alakítson ki. Ez utóbbinak is vannak lazább, illetve szorosabb formái; ezek a licencátadástól kezdve az alvállalkozói, illetve tulajdonosi kapcsolatokon át a százszázalékos tulajdonban levő külföldi leányvállalat létesítéséig terjednek. E döntéseket ezen elmélet szerint végső soron a tranzakciós költségek és a szervezési költségek határozzák meg. Ebben az esetben is arról van szó, hogy a kereskedelmi kapcsolatok előtt álló akadályokat működő tőke kivitele révén igyekeznek a vállalatok megkerülni.

A külföldi beruházások egyik legismertebb elmélete ma a John Dunning nevéhez fűződő úgynevezett eklektikus elmélet, amely számos tényező együttes hatását figyelembe véve elemzi a külföldi beruházásokat, s az előzőekhez hasonlóan ez is igen nagy mértékben épít a szubsztitúciós elméletre (*Dunning* [1988]).

#### *A külkereskedelem-teremtő (Kojima-típusú) külföldi tőkeberuházások*

Amint arról már röviden szó esett korábban, Japán a hetvenes években igen intenzíven kapcsolódott be a működőtőke-kivitelbe, s mivel ez sok vonásában eltért az Egyesült Államok és a Közös Piac közötti tőkeáramlástól, nem meglepő, hogy gyorsan megjelent a közgazdaság-tudományon belül is a japán tőkekivitel tapasztalatait feldolgozó elmélet. A japán Kojima és Ozawa elemezte első ízben a japán tőkekivitel a hetvenes évek során. Ők a következő eltéréseket állapították meg az amerikai tőkekivittel szemben:

– a japán tőkekivitel számottevő része nem a fejlett országokba irányult, hanem a fejlődőbe, azon belül is főként a délkelet-ázsiai térségbe, szemben az amerikai tőkekivittel, amely inkább a fejlett országokat, azon belül is elsősorban az európai országokat vette célba;

– a japán tőkekivitel nem a valamilyen módon gátolt külkereskedelem helyébe lépett, hanem éppen ellenkezőleg, fellendítette a kereskedelmi forgalmat. Az történt ugyanis, hogy a korábban Japánban előállított, de már lassan avulófélben levő vagy egyszerűen csak túlzottan munkaerő-igényes termékek gyártását működőtőke-kivitel révén kihelyezték a délkelet-ázsiai országokba, és onnan importálták vissza azokat Japánba, illetve exportálták tovább harmadik országokba. Eközben Japán maga más, rendszerint magasabb színvonalat képviselő termékek termelésébe kezdett, és azokat exportálta.<sup>5</sup>

Sok esetben tehát működőtőke-importra és a hozzá kapcsolódó vezetési és piaci ismeretekre van szükség ahhoz, hogy az olcsó munkaerő bővében lévő országokban felfuthasson a munkaigényes termékek kivitele, amely egyébként megfelel a Heckscher–Ohlin elmélet hipotézisének. Az ilyen beruházások esetében tehát a termelési tényezők országonként eltérő arányai váltják ki a működőtőke-kivitel.

<sup>5</sup> *Kojima* [1973]. Igen jó áttekintést nyújt e kérdésről *Sachwald* [1993] könyvében, amelyben átfogó bírálatot is ad Kojima modelljéről.

Bár a későbbiekben sok esetben egyszerűen csak *Kojima-típusú beruházásoknak* neveztek az olcsó munkaerő bővében lévő fejlődő országokba irányuló beruházásokat, amelyek révén a korábban egy fejlett országban előállított termékek gyártását egy fejletlenebb országba helyezték ki, a történeti hűség kedvéért fontos megjegyezni, hogy nem Japán volt az első ország, amely ilyen célból tőkét exportált. Külkereskedelm-serkentő tőkekivitelre az európai, illetve amerikai gazdasági régió belül már korábban is sor került, ha nem is olyan mértékben, mint a távol-keleti régió esetében a hetvenes évek során. Elmélettörténeti szempontból arra is érdemes rámutatni, hogy már a japán közgazdászok előtt is sor került e jelenség leírására és elméleti modellbe foglalására, csak természetesen jóval kevesebb empirikus ismeret felhasználásával, mint amennyi Kojimának és munkatásainak rendelkezésére állt. Raymond Vernon már a hatvanas években megfogalmazta az ún. termékciklus-elméletet, amelynek lényege a Kojima-féle elmélethez hasonló. E szerint ahogy egy termék kezd elavulni, ahogy halad előre életciklusában, úgy kerül sor egyre inkább termelésének fejletlenebb, olcsóbb munkabéru országokba való kihelyezésére. (Vernon [1966].)

### *Gyarmati típusú (kitermelőiparba irányuló) tőkekivitel*

A működőtőke-kivitel két alaptípusát jelentő kereskedelmhelyettesítő, illetve kereskedelenteremtő tőkekivitel mellett meg kell még röviden emlékezni a működőtőke-kivitel egy harmadik, a huszadik század második felében jóval kisebb jelentőségű, de a múlt században, illetve e század első felében domináns formájáról, arról a gyarmati típusú tőkekivitelről, amely szintén a fejlett országokból a fejlődő területek felé irányul, de amely csak egy-egy nyersanyagtermelő ágazat kiépítését célozza, s szemben a Kojima-típusú tőkekivittel, csak alig járul hozzá a befogadó ország gazdaságának fejlesztéséhez. Az ilyen típusú beruházások napjainkban elsősorban a gazdasági fejlődésből kimaradó térségek esetében figyelhetők meg.

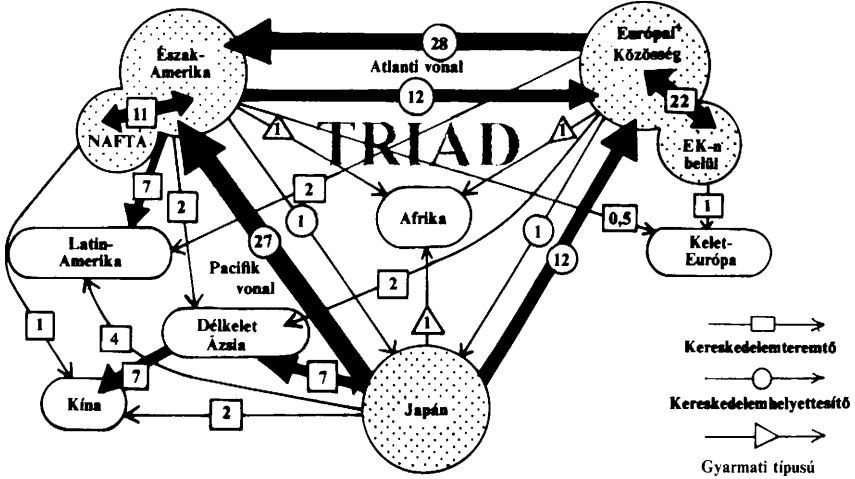
Amennyiben a működőtőke-kivitel különböző típusainak világgazdasági rendszeren belüli szerepét tekintjük, úgy a Kojima-típusú tőkekivittelt *gazdaságirégió-építő tőkekivitelnek* is nevezhetjük, hiszen e tőkekivitel következtében a tőkeexportáló ország mintegy koncentrikus körökben hozza létre, építi ki maga körül azokat a perifériaterületeket, amelyek vele nemcsak kereskedelmi, hanem szoros tulajdonosi és technológiai kapcsolatban is állnak. Ezek a perifériaterületek e szoros, szinte függőségi kapcsolatokért cserében megkapják a gazdasági emelkedéshez, a rostow-i értelemben vett „take-offhoz” elengedhetetlen tőkét és technológiát. A másik oldalon viszont a kereskedelmhelyettesítő, tehát fejlett országok között folyó beruházásokban a *gazdasági térségek közötti gazdasági küzdelem egyik fontos eszközét* is láthatjuk. Ez utóbbi esetben éppúgy gazdasági behatolásra kerül sor, mint a Kojima-beruházások nyomán, de ekkor technológiailag és tőkeellátottságot tekintve közel azonos szinten álló országok között jön létre kapcsolat, melynek célja nem a termelési tényezők közötti árkülönbségek kihasználása, hanem a tőkekivitel trójai falova révén egymás piacára való minél nagyobb mértékű behatolás.

Ha szemügyre vesszük a 3. táblázatot, illetve az annak alapján készített 1. ábrát, világosan megkülönböztethetők az Észak-Amerika, az Európai Közösség és a Japán körüli gazdasági perifériaterületek kialakítását célzó Kojima-típusú beruházások, a nyersanyagtermelő területekre irányuló gyarmati típusú beruházások, illetve a fejlett régiók közötti gazdasági küzdelem eszközét jelentő kereskedelmhelyettesítő beruházások erővonalai.

### **Közvetlen külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában**

Bár már a nyolcvanas évek első felében nagyjából létrejöttek a közép-kelet-európai volt KGST-országokban a külföldi közvetlen tőkeberuházások jogi keretei, a térségbe irányuló nyugati tőkeexport csak a nyolcvanas évek végén kezdődött el jelentősebb

A közvetlen külföldi beruházások áramlása  
1990-ben a világ nagy térségei között  
(flow)



Megjegyzés: A számok a tőkeáramlás mértékét milliárd dollárban mérik.

mértékben. Legelőször Magyarországra és Lengyelországba indult meg a nyugati tőke, s 1990 elején Magyarországon már mintegy 250, Lengyelországban pedig körülbelül 110 millió dollár volt a befektetett tőke állománya. Az összes többi közép-kelet-európai országban ekkor együttesen nem érte el a befektetett külföldi tőke a 350 millió dollárt.<sup>6</sup>

A Közép-Kelet-Európába irányuló külföldi tőkebefektetések 1989-ről 1990 végére 660 millió dollárról kétszeresére, 1,3 milliárd dollárra nőttek, majd 1991 decemberében megközelítették a 4 milliárd dollárt. 1992-ben meghaladták a 8 milliárd dollárt, 1993 nyarára pedig elértek a 10 milliárd dollárt, tehát évente több mint megkétszereződött a térségben beruházott külföldi tőke mennyisége. A növekedés kezdetben különösen Magyarország esetében volt látványos, ahol 1990 és 1991 között a befekte-

<sup>6</sup> A működőtőke-mozgás statisztikai elemzésének általános gondja, hogy a fizetésimérleg-statisztikákban csak a bankokon keresztül történő közvetlen tőkeberuházások követhetők egyértelműen nyomon, a természetbeni apport nem, mivel az a kereskedelmi mérlegben az egyéb export- és importtétel között, azoktól el nem választható módon szerepel. A kelet-európai térségben további gondot jelent a statisztikai számbavétel hiányos és részleges volta is, aminek következtében az adatok igen gyakran ellentmondanak egymásnak. Mivel gyakran kerül sor a egyes vállalatok profitjának helyi újrabefektetésére, ezért az összes befektetések kumulált adatai (stock) sok esetben nem feleltek meg az éves működőtőke-beáramlás (flow) értékének sem.



tett külföldi működő tőke 569 millióról 2,1 milliárd dollárra nőtt, majd 1992-ben – kissé lassabb ütemben növekedve – 3,4 milliárd dollárra emelkedett. Míg 1992-ben kissé lassult, vagy inkább stabilizálódott a külföldi tőke Magyarországra áramlása, addig 1993 során a Matáv-privatizáció következtében minden korábbinál nagyobb, kb. 2 milliárd dollár működő tőke érkezett. 1992-től kezdve Csehországba és Lengyelországba gyorsult a külföldi működő tőke beáramlása, s Csehországban 1991-ről 1992-re alig 400 millió dollárról 1,6 milliárd dollárra, Lengyelország esetében pedig 670 millió dollárról 1,5 milliárd dollárra nőtt a beruházott külföldi működő tőke összvolumene. 1990-ben összesen kb. 0,7 milliárd dollár, 1991-ben 2,6 milliárd dollár, 1992-ben pedig 4,1 milliárd dollár volt a térségbe egy év alatt exportált működő tőke volumene, ezen belül 1992-ben még mindig Magyarországra vitték be a legtöbb működő tőkét (1,3 milliárd dollárt), de már ebben az évben 1,2 milliárd dollárral szorosan megközelítette ezt az értéket a Csehországba érkező működő tőke (lásd a 4. és az 5. táblázatot).<sup>7</sup>

## 4. táblázat

**A külföldi működőtőke-beruházások éves mennyisége  
Közép- és Kelet-Európában évente (flow)  
(millió dollár)**

Ország	1989	1990	1991	1992
Szlovákia	5	20	53	130
Bulgária	10	20	100	130
Románia	20	18	187	240
Ukrajna	10	50	100	280
Lengyelország	60	88	470	830
Csehország	10	166	200	1210
Magyarország	120	311	1538	1317
<b>Összesen</b>	<b>235</b>	<b>673</b>	<b>2648</b>	<b>4137</b>

*Forrás:* East–West Investments and Joint Ventures, UN ECE, Genf, 1989–1993.

## 5. táblázat

**A külföldi működőtőke-beruházások állománya (stock)  
Közép- és Kelet-Európában  
(millió dollár)**

Ország	1989	1990	1991	1992
Szlovákia	27	47	100	230
Bulgária	80	100	200	330
Románia	95	113	300	540
Ukrajna	50	100	200	480
Lengyelország	112	200	670	1500
Csehország	34	200	400	1610
Magyarország	258	569	2107	3424
<b>Összesen</b>	<b>656</b>	<b>1329</b>	<b>3977</b>	<b>8114</b>

*Forrás:* East–West Investments and Joint Ventures, UN ECE, Genf, 1989–1993.

<sup>7</sup> *Forrás:* East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf. 1989–1993. Az adatok eltérhetnek egyes forrásokra alapozott közlésektől, mert az ENSZ- és GATT-statisztikákban szereplő adatok a természetbeni apportot nem tartalmazzák.

A Kelet-Európába irányuló működőtőke-export ugyan nem látszik túl jelentősnek sem a világ összes működőtőke-kiviteléhez (ami 1992-ben 150 milliárd volt), sem a külföldön beruházott működő tőke állományához képest (amelyet szintén 1992-ben 1900 milliárd dollárra becsültek), de jóval nagyobbnak mutatkozik e tőkeexport jelentősége, ha azt a közép-kelet-európai országok nemzeti jövedelmével hasonlítjuk össze. Csehország esetében a külföldi működőtőke-bevitel 1992-ben a GDP 5,5 százalékát tette ki, Magyarországon ez az érték 4,6 százalék, és Romániában pedig ez az arány a vizsgált országok között a legalacsonyabb: 0,6 százalék volt. Hogy ez világvizonylatban is magas arány, az mutatja, hogy 1990-ben a külföldi működőtőke-importnak a GDP-hez viszonyított aránya Portugália esetében 3,6 százalék, Nagy-Britanniában 3,5 százalék, Spanyolországban 2,8 százalék, Görögországban 1,5 százalék, Franciaországban 0,8 százalék, az Egyesült Államokban 0,7 százalék, Németországban pedig csak 0,1 százalék volt (OECD-OCDE [1992] 20. o.). E számok tanúsága szerint nyugodtan állíthatjuk, hogy nemzeti jövedelmükhöz képest máris viszonylag nagy mennyiségű működő tőke áramlik a kilencvenes évek elején a közép-kelet-európai országokba.

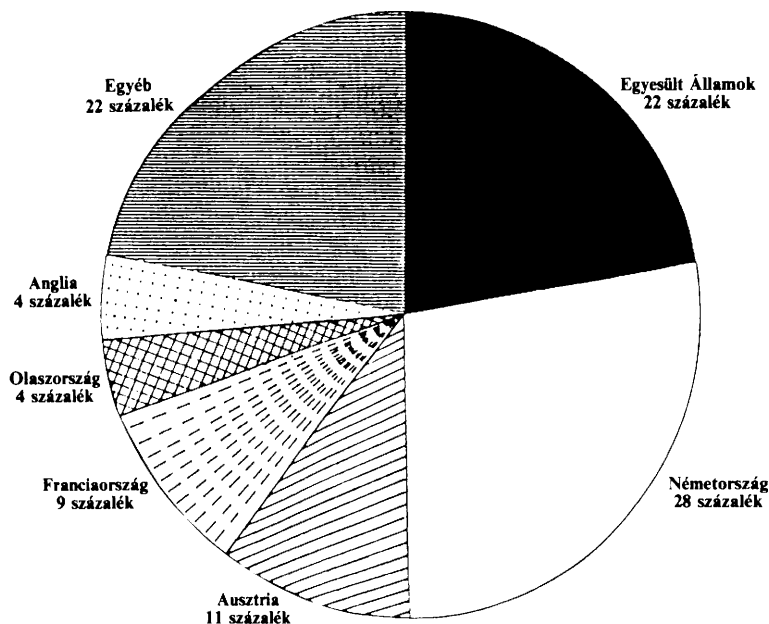
### A Közép-Kelet-Európában beruházott működő tőke megoszlása származási hely és célszágok szerint

Az Egyesült Államok, az Európai Közösség két óriása, Franciaország és Németország, illetve Ausztria meghatározó szerepet játszik a közép-kelet-európai országokba irányuló tőkekivitel terén. A külföldi működő tőke legnagyobb arányban *Németországból* érkezett a közép-kelet-európai térségbe (az összes külföldi beruházások volumenének 28 százaléka), majd ezt követték az *Egyesült Államokból* (22 százalék), *Ausztriából* (11 százalék), *Franciaországból* (9 százalék), valamint *Angliából* és *Olaszországból* (4-4 százalék) származó beruházások. Természetesen nagy különbségek vannak abban, hogy az egyes közép-kelet-európai országokban mely nyugati ország beruházásai dominálnak. Az *Egyesült Államok* befektetői elsősorban Magyarországon és kisebb mértékben Csehországban koncentrálták beruházásaikat, *Németország* pedig Csehországban volt szinte elsöprő többséggel jelen, de magas volt a Magyarországon és Lengyelországban beruházott német tőke aránya is. Az osztrák tőke szintén elsősorban Magyarországot, rajta kívül pedig Szlovákiát részesítette előnyben. (2. ábra.)

Az amerikai, német, osztrák és francia beruházások nemcsak abban térnek el egymástól, hogy mely országba irányulnak, hanem jelentős különbségek mutatkoznak a tekintetben is, hogy mely ágazatokat részesítenek előnyben. Míg a német és osztrák beruházók elsősorban a gépgyártást és a közlekedésszükség-üzemeltetést, addig a franciák a vegyipart, az élelmiszeripart és a szolgáltatásokat preferálják. Az amerikai székhelyű nemzetközi vállalatok az energiaszektorba, az élelmiszeriparba és a gépjárműgyártásba koncentrálták beruházásaikat. Németország esetében a számos példa közül ki lehet említeni a Volkswagen mintegy 635 millió márkás beruházását a cseh Skoda, illetve a szlovákiai BAZ autógyárba, a német Varta akkumulátorgyár beruházását az ugyancsak cseh Akucel cégbe, valamint a Bosch és a Jikov gépkocsikatrés-gyár által létrehozott közös vállalatot Csehországban. Magyarországon a Mercedes gyár tehergépkocsi karbantartó-üzemet létesített, Lengyelországban pedig az ugyancsak a Mercedes és a VW által létrehozott alkatrészgyártó üzemet lehet említeni. A francia beruházások közül jellemző példaként kell kiemelni az Elf-Sanofi mintegy 400 millió frankos beruházását a magyar Chinoi gyárba, valamint a Rhone-Poulenc és az Elf-Aquitain magyarországi és csehországi vegyipari beruházásait. Az utóbbi időszakban a francia bankok erősen érdeklődnek a közép-kelet-európai bankprivatizáció iránt is. Az amerikai beruházások között a nagy multinacionális cégek operációi dominálnak a térségben. Ezek közül ki kell említeni a General Electric

2. ábra

A külföldi működő tőke állományának megoszlása 1992 végén (stock)  
Közép- és Kelet-Európában, származási ország szerint



*Forrás:* Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1989–1993, illetve MNB és BDF kiadványok.

(Tungsram) és a General Motors (Opel) magyarországi beruházásait, a Philip Morris csehországi tevékenységét, a Du Pont lengyelországi és oroszországi olajfínomítókba történő beruházásait, valamint az US West and Bell Atlantic csehországi és szlovákiai közös vállalatát.<sup>8</sup>

A közép-kelet-európai térségbe irányuló külföldi beruházások egy része nyilvánvalóan a több évtizedes gazdasági kapcsolatok folytatását, illetve újraélesztését jelenti. E térség a múlt század közepétől egészen a huszadik század közepéig fontos területe volt a francia, német és osztrák tőke tevékenységének. Közismert, hogy a francia, a német, és az osztrák tőke nagymértékben kivette részét már a múlt század utolsó harmadában is Kelet-Európa iparosításából, a nagy vasút- és útépitések finanszírozásától kezdve az élelmiszer-ipari és gépipari beruházásokig.

A huszadik századi politikai viharok következtében az első, majd a második világháború után ugyan Közép-Kelet-Európa gazdasági kapcsolatai Franciaországgal, Németországgal és Ausztriával egyaránt meglazultak, de amint a piacgazdaság lassan ismét megerősödik Európa keleti felében, mindhárom ország ismét megjelent,

<sup>8</sup> Lásd East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1993. 1–2. sz.

**A közvetlen külföldi befektetések állományának (stock)  
megoszlása 1992-ben származási hely és célországok szerint  
(millió dollár)**

Ország	Összes	Lengyel- ország	Cseh- ország	Románia	Szlovákia	Bulgária	Magyar- ország	Ukrajna
Egyesült Államok	1783	250	315	59	44	45	1000	70
Németország	2203	450	1000	50	48	45	540	70
Ausztria	869	100	120	31	53	45	450	70
Franciaország	705	70	150	70	10	35	300	70
Olaszország	339	66	10	35	13	35	110	70
Anglia	348	64	0	67	2	35	110	70
Egyéb	1867	500	15	228	60	90	914	60
Összesen	8114	1500	1610	540	230	330	3424	480

*Forrás:* East–West Investments and Joint Ventures, UN ECE. Genf, 1989–1993, valamint egyes országok saját statisztikái alapján.

előbb csak mint kereskedelmi partner, majd hamarosan mint beruházó is. Teljesen új, történelmi előzmények nélküli befektetőknek tulajdonképpen csak az amerikai vállalatok számítanak e térségben, de bizonyos esetekben – mint például a GM-Opel beruházása Magyarországon – az amerikai székhelyű nemzetközi vállalatok is európai leányvállalataik révén valósították meg közép-kelet-európai beruházásaikat, és így ezek a cégek is hasznosították a kelet-európai országok Nyugat-Európához fűződő korábbi kapcsolatait.

Bár a külföldi tőke először Magyarországon ruházott be a közép-kelet-európai térségben, s egészen 1991-ig Magyarországon volt a legmagasabb a befektetett francia és német tőke összvolumene is, az utóbbi másfél évben – miközben a magyarországi befektetések viszonylag lassabban bővültek – igen gyors növekedésnek indultak Csehországban a német, az osztrák és a francia beruházások. Ennek következtében ma már a *Csehországban beruházott összes német tőke felülmúlja a magyarországi német beruházásokat*, s bár a francia beruházások összvolumene még Magyarországon a legmagasabb, igen gyors ütemben növekszenek a csehországi francia beruházások is. Csehország mellett Magyarország és Lengyelország a német tőkeberuházások fő célpontja, míg a francia beruházások e három ország mellett a Franciaországgal hagyományosan jó viszonyokat ápoló Romániában is erőteljesen nőnek. Az amerikai tőkeberuházások az edigiek során elsősorban Magyarországra koncentráálódtak, de várható, hogy a nyersanyag-kitermelés területén jelentős amerikai beruházások indulnak el a közeljövőben a volt Szovjetunió területén is.

Csehország és Szlovákia szétválása láthatóan felgyorsította a Csehországba irányuló külföldi beruházásokat, s ezt követően Csehország feltehetően egyre erősebben kötődik majd nemcsak a kereskedelmi kapcsolatok, hanem a beruházások révén is a német gazdasághoz.

A különböző országokból származó tőkebefektetések abban is különböznek egymástól, hogy míg az Egyesült Államokból és Franciaországból elsősorban a nagyvállalatok fektetnek be Közép- és Kelet-Európába, addig – a Volkswagen- és Bosch-típusú nagyvállalatok mellett – német és osztrák közép- és kisvállalkozások beruházásai is nagy számban megjelennek. Ennek következtében a közép-kelet-európai francia beruházások átlagosan két és félszer, az amerikaiak pedig ötször nagyobb volumenűek, mint a hasonló német beruházások.<sup>9</sup> Az egyenként nagyobb méretű, de jóval kisebb számú amerikai és francia beruházások befolyása a közép-kelet-európai gazdaságokra az eddigi tapasztalatok szerint jóval csekélyebb, mint a nagyobb számú,

<sup>9</sup> Lásd East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1993. 1–2. sz.

egyenként kisebb, de még mindig igen tökeerős német vagy osztrák közép vállalkozásoké.

A közép-kelet-európai működőtőke-beruházásokat származási hely, ágazati megoszlás és vállalatnagyság szerint vizsgálva *valószínűsíthető, hogy a német és osztrák beruházások meghatározó súlya továbbra is fennmarad a térségben*, és mindennek előtt Csehország, s talán valamivel kisebb mértékben Magyarország, Lengyelország és Szlovákia is egyre szorosabb kapcsolatokat fog kialakítani a közvetlen működőtőke-beruházásokon keresztül a német és osztrák gazdasággal.

Ami a közép-kelet-európai országokat illeti, a működőtőke-import oldaláról ezeket alapvetően két nagy csoportba sorolhatjuk. Az egyik csoportba Magyarország, Csehország és Lengyelország tartozik, ahol az elmúlt években gyorsan nőttek a külföldi beruházások, míg a másik csoportba Szlovákia, Bulgária, Románia és Ukrajna sorolható, amely országok iránt csak mérsékeltbb a külföldi beruházók érdeklődése. Az eddigi fejlemények alapján majdnem biztosra vehető, hogy amennyiben nem következik be előre nem látható politikai bonyodalom a térségben, úgy a kilencvenes évek második felében továbbra is a Csehország–Lengyelország–Magyarország országhármas marad a legvonzóbb partner a nyugati befektetők számára. Ez a három ország a német, osztrák, illetve kisebb mértékben francia működőtőke-beruházások következtében valószínűleg éppúgy az európai régió perifériájává válhat, mint ahogy azzá váltak Portugália, Spanyolország, Törökország, illetve a Maghreb-országok is. A többi közép-kelet-európai országba az európai centrumból származó működőtőke-beruházások feltehetően csak lassabb ütemben fognak érkezni, mindennek előtt az infrastruktúra elmaradottsága, a helyi munkaerő képzetlensége és nem utolsósorban a politikai zűrzavarok (Balkán-háború közelsége) miatt.

Egy-egy nagy külföldi beruházás ugyanakkor megvalósítható a volt Szovjetunió területén, így Ukrajnában is, részben a nyersanyagkincsek hasznosítására, részben olyan, korábban hadiipari jelentőségű vállalatok esetében, amelyek megvásárlása révén korszerű kutatási eredmények vagy modern termelőkapacítások juthatnak a nyugati beruházók birtokába. Itt a nagy kérdés csak az, hogy ezek mennyiben fognak a gazdaság egészétől elszigetelt, hagyományos gyarmati típusú beruházások maradni, illetve hogy képesek lesznek-e a gazdaság egészére mozgósító hatást gyakorolni.

A Közép-Kelet-Európába irányuló külföldi közvetlen beruházások típusukat tekintve nyilvánvalóan nagyrészt a *külkereskedelem-teremtő*, más néven *Kojima-típusú* beruházások csoportjába sorolhatók, hiszen az ide irányuló tőke kivitel elsőrendű motívuma az ezekben az országokban bőségesen rendelkezésre álló, viszonylag jól képzett munkaerő olcsósága. E beruházások valóban külkereskedelem-teremtő és régióépítő beruházásoknak tekinthetők, hiszen egyrészt jelentősen növelik a kelet-európai országok exportkapacitását, másrészt a nyugat-európai centrumországok gazdaságával való erősödő tulajdonosi és technológiai kapcsolatok révén a közép-kelet-európai térséget lassan az egységesülő európai gazdasági régió részévé teszik.

A svájci befektetők motívumait vizsgáló, 1992 során készített elemzés közvetlenül is igazolja, hogy a közép-kelet-európai országokba irányuló beruházások mindennek előtt Kojima-típusú beruházásoknak tekinthetők. Amint az várható volt, a svájci beruházók Csehországot és Magyarországot nevezték meg a két leginkább vonzó közép-kelet-európai országgént, és válaszaik szerint a külföldi beruházókat a közép-kelet-európai országokban elsősorban a viszonylag képzett, de mégis olcsó munkaerő vonzza.<sup>10</sup>

A közép-kelet-európai térségbe irányuló külföldi működőtőke-kivitel jövőbeli alakulására vonatkozóan adhat támpontot a svájci beruházóknak azon kérdésre adott válasza, hogy milyen tényezők akadályozzák kelet-európai beruházásaikat. A beruházást nehezítő tényezők között a *nem kielégítő jogi garanciákat, a gazdasági szabályozás bizonytalanságait, a képzett menedzserek hiányát, a fejletlen közlekedési*

<sup>10</sup> East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1992.

és hírközlési rendszert, valamint a politikai instabilitást jelölték meg. Amennyiben e téren nem sikerül előrelépni ezen országoknak, a működőtőke-beruházások áramlása lelassulhat irányukban.

Nem szabad ugyanakkor elfeledkezni a Közép-Kelet-Európában megvalósított külföldi beruházások egy másik fontos akadályáról sem. Egyes nyugat-európai országokban, talán elsősorban éppen Franciaországban erősödik a protekcionista szemlélet: a 10 százalékot tartósan meghaladó és 1993-ban sem enyhülő munkanélküliség nyomása következtében egyes politikai erők egyre inkább adminisztratív korlátokat követelnek a termelés fejlődő országokba (ide értve Közép-Kelet-Európát is) történő kitelepítése, vagyis a Kojima-típusú tőkekivitel elé. Arthuis szenátor bizottságának jelentése volt az egyik első szisztematikus megfogalmazása e követelésnek, amelyet azóta számos hasonló, elméletileg kevésbé megalapozott, de egyes nyugat-európai országokban politikailag kétségtelenül egyre népszerűbb megnyilvánulás követett. (*Senat* [1993].)

A külkereskedelem-teremtő, Kojima-típusú beruházások mellett a közép-kelet-európai térségben csak elvétve találkozhatunk *külkereskedelem-helyettesítő, kereskedelmi akadályokat megkerülni kívánó működőtőke-beruházásokkal*. Elvben az amerikai, illetve távol-keleti beruházók szándéka lehetne az, hogy kihasználva a kelet-európai országok földrajzi közelségét és az Európai Közösséggel fennálló kedvezményes kapcsolatait, Kelet-Európában létesített beruházásaik révén igyekezzenek behatolni a nyugat-európai piacra. Ilyen törekvésekre példát azonban gyakorlatilag csak igen keveset találhatunk. Az amerikai beruházásokat, amint azt már láttuk, elsősorban olyan nemzetközi vállalatok valósítják meg Kelet-Európában, amelyeknek már amúgy is van telephelyük Nyugat-Európában (mint például az Opel-GM-nek, a General Electricnek vagy a Pepsi Colának), tehát nincsenek arra utalva, hogy Magyarországról vagy Csehországból hatoljanak be a nyugat-európai piacokra. A távol-keleti, elsősorban japán és dél-koreai beruházók között már inkább találkozhatunk olyan törekvésekkel, hogy Kelet-Európából hatoljanak be a nyugat-európai piacra. Ilyen szándékokra utalnak például a japán Suzuki vagy a dél-koreai Samsung magyarországi beruházásai is, de az egész kelet-európai térségben a távol-keleti beruházások olyan alacsony nagyságrendet képviselnek mind ez ideáig, hogy a rendelkezésre álló statisztikákból még azok pontos nagysága sem igen határozható meg. Csupán az biztos, hogy a távol-keletiek messze az amerikai és európai beruházók után következnek.<sup>11</sup>

A *külkereskedelem-teremtő, valamint a külkereskedelem-helyettesítő működőtőke-beruházások* mellett a hagyományos *gyarmati típusú beruházások* is jelen vannak kis számban a térségben. Itt mindenképp azokra a volt Szovjetunió területére irányuló beruházásokra kell gondolnunk, amelyek a nyersanyag-kitermelésre irányulnak, és amelyek input-output kapcsolatokat csak elhanyagolható mértékben létesítenek a gazdaság más ágazataival.

### Tőkeozgás a közép-kelet-európai országok között

A gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok esetében a rostowi értelemben vett gazdasági nekilendülés (take-off) egyik fontos mutatója volt, hogy miközben jelentős mértékben importáltak működő tőkét elsősorban Japánból, a nyolcvanas évek második felétől kezdve lasan maguk is működőtőke-exportőrökké váltak a környező, még kevésbé fejlett országok irányába. Ezt a fejlődést a leghatározottabban Dél-Koreában lehetett tapasztalni, de hasonló fejlemények voltak megfigyelhetők Tajvan és Malajzia esetében is (*Bourginat* [1990]). Más oldalról viszont, az afrikai és néhány latin-

<sup>11</sup> East-West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1991. 92. és 93. számai.

amerikai ország tapasztalatai alapján, valószínűleg joggal állíthatjuk, hogy a külföldi működőtőke-beruházások abszorbeálására és a gazdasági nekilendülésre való képességet jelzi az, ha egy fejlődő ország huzamosan kizárólag tőkeimportőr marad, és nem kezd el maga is a környező fejletlenebb térségekbe működő tőkét kivinni. E tekintetben tanulságos megvizsgálni, hogy megindult-e a közép-kelet-európai országokból való működőtőke-kivitel, és hogy milyen irányokban és formákban folyik – ha folyik – az ezen országok közötti tőkemozgás.

A rendelkezésre álló adatok arra utalnak, hogy 1990 után lassan megindult a közép-kelet-európai országok között is a beruházások áramlása. A térségen belüli működőtőke-export elemzése azonban igen nehéz, mivel míg a fejlett ipari országokból származó működő tőke áramlására vonatkozóan viszonylag pontos adatok állnak rendelkezésre mind a nyugat-, mind a kelet-európai országok nemzeti bankjainak statisztikáiban, addig a volt KGST-országok közötti tőkemozgásra vonatkozó adatokat igen óvatosan kell kezelni. Ezeknek az országoknak általában is megbízhatatlanabb az adatszolgáltatása, ráadásul a közöttük létrejövő tőkemozgás nagyon sok esetben igen kalandos, félig vagy teljesen illegális, mindenesetre a hivatalos statisztikai megfigyelés csatornáit gyakran kikerülő utakon zajlik.

7. táblázat

**A közép-kelet-európai országok közti tőkemozgás volumenének (stock) alakulása 1993 júniusában**

Honnan	Szlovákiába		Működőtőke-beáramlás Romániába		Ukrajnába	
	millió dollár	százalék	millió dollár	százalék	millió dollár	százalék
Magyarországról	2,2	0,7	5,9	0,8	5–10	1–2
Csehországból	15	2,2	–	–	–	–
Lengyelországból	–	–	1,9	0,3	–	–
Jugoszláviából	–	–	2,8	0,4	–	–
Világ összesen	320	100	628	100	480	100

*Forrás:* East–West Investments and Joint Ventures News. UN ECE. Genf, 1989–1993.

A közép-kelet-európai térségen belül az adatok tanúsága szerint érdekes folyamatok indultak el. Azok az országok, amelyek a térség legnagyobb működőtőke-importőrjei, mint Csehország, Lengyelország és Magyarország, ha szerény mértékben is, de maguk is szintén működőtőke-exportőrré válnak. Figyelemre méltó az is, hogy ezen országok tőke kivitele nem egymás, hanem a térség gyengébben fejlett országaiba, Romániába, Szlovákiába és Ukrajnába irányulnak, azokba az országokba, amelyek egyébként jóval kisebb nyugati tőkeimportot vonzottak eddig, mint a térség fejlettebb magvát alkotó Magyarország, Csehország és Lengyelország.

A térség Magyarország mellett legnagyobb regionális tőkeexportőrije Csehország, amely 1993 közepéig mintegy 15 millió dollár tőkét fektetett be Szlovákiában, ami az összes szlovákiai működőtőke-bevitel 2,2 százalékát tette ki. Nyilvánvaló, hogy e beruházások jelentős része még a közös államiság idejéből származik, ma még nem lehet előre látni, hogy milyen mértékben fog folytatódni a cseh beruházások áramlása Szlovákiába. Valószínű azonban, hogy a történelmi kapcsolatok erőssége miatt a jövőben is jelentős mértékű tőkeáramlásra fog sor kerülni a két ország között. Ezt az is előmozdítja, hogy a szlovákiai munkabérek hosszabb távon feltehetően a csehországi bérek töredékét fogják csak elérni, a szlovákiai természeti erőforrások (ide értve a turizmus számára vonzó területeket is) pedig kedvező beruházási terepet jelentenek a cseh befektetők számára, akik helyismeretük és a nyelv hasonlósága folytán kevésbé riadnak majd vissza a szlovák gazdaság fejletlensége, valamint a politikai helyzet esetleges bizonytalanságai miatt, mint a nyugati befektetők.

Akárcsak a cseh, a magyar befektetők is a történelmi hagyományok és a valamikori közös államiságból fakadó helyismeret előnyeit látszanak kamatoztatni szlovákiai, romániai és ukrán befektetéseikkel. A magyar befektetők 1993 közepéig

Szlovákiában összesen mintegy 2,2 millió, Romániában kb. 5,9 millió és Ukrajnában (a különböző, egymásnak ellentmondó források alapján) mintegy 5–10 millió dollár nagyságú működőtőke-beruházást valósítottak meg. Ezek a beruházások Szlovákiában és Romániában alig érik el, Ukrajnában pedig éppen hogy meghaladják az illető országokba irányuló külföldi működőtőke-beruházások egy százalékát. A harmadik kelet-európai tőkeexportőr országból, Lengyelországból 1993 közepéig mintegy 1,9 millió dollárt ruháztak be Romániában.

A cseh, lengyel és magyar külföldi beruházások mellett említést érdemel még a Romániában befektetett mintegy 2,8 millió dollár értékű jugoszláv tőke is, amely azonban nyilvánvalóan még a Balkán-háború előtti időszakból származik. Ma Jugoszlávia a háború miatt nem tud tőkeexportőrként megjelenni a régióban.

A környező országokba irányuló közép-kelet-európai működőtőke-kivitel egyik legfontosabb jellegzetessége, hogy nagyszámú, de egyenként kicsiny beruházásokban ölt testet. Különösképpen igaz ez a magyar beruházásokra. Ennek következtében a magyar tőkerészesedéssel létrehozott vállalatok aránya ugyan viszonylag magas Szlovákiában, Romániában vagy Ukrajnában, de ezek a magyar résztulajdonú vállalatok egyenként igen kicsinyek, tőkehiányban szenvednek. Ukrajnában az összesen kb. 14 000 vegyes vállalat mintegy 40 százaléka, közel 5600 vállalat jött létre magyar tőkerészesedéssel. Szlovákiában ez az arány kb. 10 százalék. Romániában 4 százalék körül mozog. Valószínű az is, hogy e vállalatok egy része a vegyes vállalatoknak adott kedvezmények kihasználására jött létre, s mivel ezeket a kedvezményeket minden országban egyre magasabb beruházott tőkeértékhez kötik, nyilván a pusztán adózási célú vegyes vállalatok Ukrajnában is el fognak tűnni a színről.

További jellegzetessége ezeknek a térségen belüli beruházásoknak az is, hogy elsősorban a kereskedelmi szférába összpontosulnak. Sok esetben a vegyesvállalat-alapítás mögött egyszerű barterügyletek húzódnak meg, s csupán forgóeszköz-finanszírozási céllal, illetve a már említett adózási előnyök kihasználása céljából hoznak létre a kereskedelmi partnerek vegyes vállalatot.

A térség fejletlenebb országaiba irányuló cseh, magyar és lengyel beruházások mind abszolút nagyságukban, mind az összes Kelet-Európában beruházott külföldi tőke összegéhez viszonyítva természetesen igen kicsiny volumenűek, mégis figyelemre méltó az a tény, hogy ha szerény mértékben is, de lassan *megindult a magánberuházások áramlása a közép-kelet-európai térség fejlettebb, nagy nyugati működőtőke-importőr országai felől a fejletlenebb, közvetlenül kevesebb nyugati működőtőke-beruházáshoz jutó országai felé.*

A közép-kelet-európai térség gazdasági és politikai fejlődése szempontjából igen hasznos lenne, ha az egyes országok, azon túl, hogy Nyugat-Európából, Észak-Amerikából és a jövőben remélhetőleg nagyobb mértékben Japánból származó működőtőke-beruházások révén enyhítik tőkehiányukat és technológiai, illetve gazdaság szervezési lemaradásukat, egymás között is intenzívebb működőtőke-exportot folytatnának. Ez nem csak azért lenne kívánatos, mert a létrehozott vegyes vállalatok révén előnyösebben tudnák kiaknázni természeti és emberi erőforrásaikat, hanem azért is, mert a térség országai közötti politikai együttműködés alapjaiként is szolgálhatnának az egymás gazdaságába kölcsönösen befektetett tőkék. A nyugat-európai országok közötti megértés alapját nem elsősorban a politikusok bölcsessége, hanem az egymás gazdaságába befektetett márka-, frank- és fontmilliárdok jelentik. Ezek egy olyan sajátos gazdasági kapcsolatszerkezet, kölcsönös függőséget hoztak létre, amely sokkal eredményesebben veszi minden lehetséges konfliktusnak elejét, mint akárhány (bármikor felmondható) politikai szerződés. Mindez Európa keleti felében is hasznos lenne.

Bármennyire kívánatos is azonban a közép-kelet-európai térség országai közötti működőtőke-beruházások gyors ütemű növekedése, az ezredfordulóig tartó időszakban erre nem lehet számítani. A gazdasági és politikai helyzet konszolidálódásával, illetve a külföldi beruházásoknak adott kedvezmények megszigorításával egyrészt fel



fogják számolni a pusztán a kezdeti zavaros időszak nyújtotta lehetőségek kiaknázására létrehozott beruházásokat, másrészt azért, mert a közép-kelet-európai tőkeexportőr országokban továbbra sem várható a megtakarítások, s következésképpen a beruházható tőkék jelentős növekedése. Továbbá Lengyelországban már beindult, és 1994 után lassan talán Magyarországon és Csehországban is elkezdődik a gazdasági fellendülés, ez pedig növekvő mértékben fog a képződő tőke számára hazai befektetési lehetőségeket biztosítani. A kelet-európai országok között ma még nagyrészt hiányzó beruházásvédelmi egyezményeket remélhetőleg mielőbb megkötik. Ez, ha csodát nem is eredményezhet, de a befektetői bizalom erősítése révén mindenképpen hozzájárulhat a térségen belüli kölcsönös beruházások ütemének kívánatos növekedéséhez.

A környező országokba irányuló, nagyobb mértékű magyar közvetlen működőtőke-export elmaradásának az okai között első helyen kell említeni azt, hogy 1990 után a gazdaság további liberalizálása, valamint a magyar privatizáció beindulása, illetve a magas kamatot ígérő kincstárjegyek, államkötvények stb. megjelenése következtében viszonylag nagyszámú beruházási lehetőség nyílt meg Magyarországon, miközben a magas hitelkamatok a tőke kínálatot visszafogták. Emiatt jóval kevesebb szabad, külföldön beruházható tőke állt a magyarországi vállalkozók rendelkezésére, mint ahogy az korábban várható volt. A környező országokban bekövetkező politikai változások, illetve adminisztratív nehézségek sem segítették elő a gazdasági kapcsolatok, azon belül a tőke kivitel bővítését. Csehszlovákia szétválása, a Szovjetunió felbomlása, az ukrán–magyar és a román–magyar határon kialakuló hosszú, sokszor több tízórás várakozás, mind nehezítette a beruházók helyzetét. Csak remélni lehet, hogy a magyarországi vállalkozói tőkehiány mérséklődni fog, és hogy a környező országokba való közlekedés nehézségei is enyhülni fognak a közeljövőben, így talán remény lesz arra, hogy a közép-kelet-európai térség országai közötti tőkeáramlás előbb-utóbb több irányban is felgyorsulhat.

\*

Az elmúlt néhány év során, amint láttuk, a közép-kelet-európai országokban is megindult a külföldi működőtőke-áramlása, ennek nyomán Csehország, Lengyelország és Magyarország egyre bővülő mértékben részesedik a Kojima-típusúnak nevezhető, külkereskedelem-teremtő beruházásokból. E tőke kivitel révén egyrészt fejlett technológiához, tőkéhez és vállalatvezetési ismeretekhez jutnak Kelet-Európában, másrészt lehetőség nyílik otthon, Nyugat-Európában gazdaságosan be nem fektethető megtakarítások beruházására. Ugyanakkor számos ellenható erő gátolja is e folyamat kibontakozását. A tőkeimportőr országok részéről még csak elvétve szólltak meg a gazdasági függést nehezményező gazdasági nacionalista hangok, itt sokkal inkább a fejletlen infrastruktúra és a vállalkozói ismeretek hiánya gátolja a tőke nagyobb mértékű beáramlását. A tőkeexportőr országok oldaláról a termelést az olcsó bérű országokba kitelepítő vállalatok tulajdonosai és menedzserei nyilván a mind szorosabb gazdasági integrálódás hívei, a munkahelyüket elvesztő dolgozók, illetve az ő érdekeiket közvetítő szakszervezetek és politikai nyomásgyakorló csoportok azonban hátrányosnak érzik a nyugat–kelet irányú európai működőtőke-mozgás hatásait, ezért annak lelassításában érdekeltek, s ebben az irányban igyekeznek hatást kifejteni.

Érdekes ugyanakkor, hogy az amerikai vagy távol-keleti beruházók csak elvétve igyekeznek a nyugat-európai térség kereskedelmi korlátait a közép-kelet-európai országokban létrehozott külföldi vállalatok révén megkerülni. Ennek oka nem egészen világos. Lehet, hogy egyszerűbb és olcsóbb az összes tranzakciós költséget figyelembe véve közvetlenül a helyszínen, Nyugat-Európában beruházásokat létrehozni a kereskedelmet gátló akadályok megkerülése érdekében, még akkor is, ha Nyugat-Európában a munkabérek jóval magasabbak a kelet-európai béreknél. Azt

is jelezheti azonban ez a tartózkodás, hogy a távol-keleti és amerikai befektetők nem hisznek abban, hogy belátható időn belül elég szorosak lesznek a kapcsolatok ezen kelet-európai országok és az Európai Közösség között. Ha pedig nem hárulnak el az Európai Közösség által emelt akadályok a kelet-európai régióból származó export elől, akkor ez a hely nem lesz megfelelő a kereskedelemhelyettesítő beruházások számára.

Végezetül fontos kiemelni, hogy a tőkeimportőr közép-kelet-európai országok felől lassan megindult a másodlagos működőtőke-export a fejletlenebb közép-kelet-európai országok irányába, amely egyrészt ezen országok gazdaságának egészséges alkalmazkodóképességét jelzi, másrészt ígéretes fejlemény a közép-kelet-európai térség gazdasági integrációjának (igaz, ma még elég távoli) jövőjére nézve.

#### Hivatkozások

- BOURGINAT, H. (szerk.) [1990]: Investissement international et dynamique de l'économie mondiale. Economica, Párizs.
- DUNNING, J. [1988]: Explaining International Production. Unwin Hyman, London.
- GERSCHENKRON, A. [1962]: Economic Backwardness in Historical Perspective. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- HENNART, H. [1988]: Transaction Costs Theory of Equity Joint Ventures. Strategic Management Journal vol. 4. július–augusztus.
- HILFERDING, R. [1967]: A fináncőtőke. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KOJIMA, K. [1973]: Direct Foreign Investment, a Japanese Model of Multinational Business Operation. Crom Helm, London.
- KPMG POISSANT THIBAUT-PEAT MARVICK THORNE [1992]: Invest en Roumaine. Montreal–Bucuresti.
- MUCCHIELLI, J. L. [1990]: Avantage compétitifs, comparatifs et stratégiques dans la théorie de la firme multinationale. Megjelent: Bourginat (szerk.) [1990].
- MUNDELL R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. American Economic Review, június.
- NATIONAL BANK OF HUNGARY: Annual Report, 1991., 1992., valamint Monthly Reports. Budapest. MNB.
- OECD–OCDE [1992]: Investissement direct international. Párizs.
- SACHWALD, F. [1993]: Les entreprises japonaises en Europe. Mason, Párizs.
- SENAT [1993]: Rapport d'information par M. J. Arthuis. Senat, No. 337. Párizs.
- SLOVAKIA [1993]: Fact File. Slovenska národá agentura pre zahraničné investície a rozvoj. Bratislava, 1993.
- UN. [1993]: World Investment Report. New York.
- VERNON, R.: International Investment and International Trade in Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, 1966. május.
- WELLS, S. [1969]: International Economics, Allen and Enwin, London.
- OCDE [1993]: la reprise des investissements extérieurs, Le Figaro, 1993. november 9.

VINCZE JÁNOS

## Megjegyzések a seigniorage fogalmához

Az elmúlt hónapokban több cikk jelent meg a Közgazdasági Szemlében a költségvetési hiány finanszírozásáról, illetve a seigniorage kérdéséről. (*Oblath-Valentiny* [1993], *Simon András* [1994]). A szerzők azt az – egyébként teljesen általános – megközelítést követték, amely szerint első közelítésben a seigniorage bevétel egyenlő a monetáris bázis időegységre jutó változásával, majd a kérdést a hazai viszonyokra adaptálva, definiáltak empirikus seigniorage-fogalmakat. Fontos lépéseket tettek a költségvetés finanszírozásának elemzésében, rámutatva a reáldeficit fogalma használatával kapcsolatos előnyökre és a reál-seigniorage bevételek korlátaira. A felhasznált fogalmi eszköztár magában foglalta a folyó költségvetés finanszírozási összefüggésének és a jegybanki mérlegeknek a konszolidációját.

A szerző először a seigniorage két definíciója közti különbségre hívja fel a figyelmet, majd négy kérdést vizsgál meg a fogalom hazai adaptációjával kapcsolatban, végül pedig összefoglalva az előzőeket, néhány további problémára tesz utalást.

### A seigniorage kétféle definíciója

A seigniorage fogalmán a pénzteremtésből származó kormányzati bevételt értjük (*Blanchard-Fischer* [1989] 197. o.), ahol mindkét komponens aláhúzandó: a forrás a pénzteremtés, és bevételről vagy jövedelemről van szó. Történelmileg a seigniorage úgy jelent meg, hogy az állam a begyűjtött nemesfémből vert pénzből visszatartott magának egy részt. Ez a visszatartott rész volt a seigniorage-jövedelem, amelyet nem szabad összetéveszteni a pénzrontásból származó jövedelemmel, amely lehetett a seigniorage megszerzésének egy formája ugyan, de seigniorage kivitelezhető volt tökéletesen becsületes módon is.

Modern pénzügyi rendszerekben, ahol a pénz belső érték nélküli, az állami seigniorage keletkezésének három alapvető módja van, amely első közelítésben megegyezik azzal a három móddal, ahogyan a jegybank bázispénzt hoz létre. Az első eset az, amikor a jegybank hitelezi a költségvetést, a második esetben a jegybank hiteleket nyújt a gazdasági (magán) szférának, és a harmadik csatorna az, amikor külföldi valutát – amely belföldön nem funkcionál pénzként – a központi bank bevált, vagy egyéb külföldre szóló követelést belföldi fizetőeszközért megvesz. Eltérés a bázispénz létrehozása és a seigniorage-jövedelem keletkezése között akkor lehet, ha például a beváltott külföldi valuta az adott országban is pénzként funkcionál. Ekkor ugyanis a bázispénz, azaz a végső, további pénzre szóló követelést nem megtettesítő (lásd *Brunner* [1987])

pénz mennyisége nem nő, csupán más összetételben jelenik meg. Az így forgalomba kerülő fizetőeszközt a lakosság, a vállalatok és a bankok elfogadják és tartják. Itt nem lényeges, hogy a banki tartalékok készpénzben a páncélszekrényben vannak, vagy pedig számlán a központi banknál.

Mindezek a műveletek invertálhatók: a jegybank tartozhat a költségvetésnek, kereskedelmi bankok nyújthatnak hitelt a jegybanknak, és a jegybank eladhat külföldi valutát saját pénz ellenében. Mivel a jegybanknak valójában minden relációban több szereplővel van dolga, ezek a tételek egyidejűleg pozitív nagyságúak, vagyis egyenlegük adja meg minden pillanatban a jegybank által teremtett külső pénz állományát. Nézzük most meg, hogy egy modern belső érték nélküli pénzzel jellemzett gazdaságban, ahol a külső pénz keletkezésének kizárólagos forrása a jegybanki pénzteremtés fent leírt három módja, hogyan lehet a seigniorage-t definiálni!

Az egyik szokásos definíció szerint  $S$  (seigniorage) =  $dM$  (a monetáris bázis időegység alatti változása), míg a másik értelmében  $S = iM$ , ahol  $i$  az a kamatláb, amely mellett a költségvetés hiteleket képes felvenni (Klein–Neumann [1990]). Eltekintve a megfigyelési problémáktól, a két definíció a jegybank által kreált bázispénz két eltérő felfogásán alapul. Az első (monetáris) definíció lényegében azzal ekvivalens, hogy a pénzteremtés bevétel vagy jövedelem, míg a másik (opportunity cost) definíció azt implikálja, hogy a jegybank által létrehozott bázispénz lényegében kamatmentes kölcsön az államháztartás számára. Melyek a két definíció mellett szóló érvek?

A monetáris definíció a jegybanki pénzteremtést valójában a pénzhamisításhoz hasonlónak tekinti. Hiszen egy kötelességtudó pénzhamisító, aki gondosan könyveli a cég üzletmenetét, miután túlad egy adag hamis pénzen azt nyilvánvalóan teljes egészében a bevételek között könyvelné el. Ezzel szemben a másik definíció szerint a magánszféra jogosult arra, hogy egyszer visszakapja a kölcsönt, amelyet valamelyik tagja akkor nyújtott, amikor belső érték nélküli pénzt fogadott az államtól. Ez a kölcsön azonban kamatmentes, és a hozzá tartozó opportunity cost azonos azzal a kamatlábbal, amelyet az államnak akkor kellene megfizetnie, ha a kiadásai fedezetére a piacon kellene hitelt felvennie.

Az opportunity cost definíció formálisan egybevág a könyvelési gyakorlattal, amely a készpénzt a jegybankra szóló követelésként kezeli. Ugyanakkor milyen értelemben beszélhetünk arról, hogy az állam a kölcsönt adott esetben visszafizeti? Mondhatjuk-e azt például, hogy elfogadja a saját pénzét adóbefizetésként? Ez nem meggyőző, mert elképzelhető olyan állam is, amely sohasem szed adót. Úgy tűnik, hogy amennyiben a bankóprés csupán az állami kiadások finanszírozását szolgálja, az tekinthető jövedelemnek, azaz a monetáris definíció a korrekt, függetlenül attól, hogy az ennek alapján történő mérés is sokkal egyszerűbb. Vizsgáljuk azonban meg most a jegybanki bázispénzteremtés második és harmadik módjait, és nézzük meg, hogy keletkezik-e ezek során a pénzteremtésből származó jövedelem!

Vegyük először a hitelnyújtást a bankoknak! Az előbbi hasonlat továbbgondolásaként mondhatjuk azt, hogy a pénzhamisító úgy is felhasználhatja a hamis pénzt, hogy hitelt nyújt belőle. Ekkor a könyveiben egy igazi követelés jelenik meg, vagyis a bevétele és a profitja automatikusan nő. Tehát itt a bevételt azonnal vagyoni- (tőke-) növelésre használja, és nem költi el, mint az előző esetben. Az állam esetében a seigniorage felhasználása itt a jegybank bankszférával szembeni követelésállományának, vagyis a jegybank vagyonának növekedésében jelenik meg. Minek tekintjük azonban az ilyen hitelekkel származó kamatbevételeit? Ez bizonyosan bevétel, azonban már nem a pénzteremtésből származó tevékenységnek, hanem a hitelezői-befektetői tevékenységnek a járandósága. *Mutatis mutandis* a jegybank kamatbevételei sem a pénzteremtésből származó bevételek, hanem egy attól elkülöníthető banki funkció jövedelmét jelentik. Itt tehát a monetáris definíció továbbra is érvényes.

Érdekesebb kérdés az, hogy mit jelent a külföldi deviza beváltása. Ez nyilvánvalóan szintén bevétel, egy idegen állam jegybankjára, illetve közvetve az idegen valutáért megvásárolható javakra szóló követelés keletkezik a jegybanknál. Mi van azon-

ban akkor, ha a jegybank bármikor hajlandó visszaváltani a saját pénzét, vagy más szóval, ha a fizetőeszköz konvertibilis? Ekkor, úgy érzem, a jegybank valódi – bár nem kamatozó – kölcsönként kezeli a saját pénzét, hiszen bármikor hajlandó azt kicserélni egy, a saját szempontjából külső, azaz valódi követelésre. Így tehát úgy vélem, hogy míg nem konvertibilis valutájú országban a seigniorage monetáris definíciója a megfelelő, addig teljes konvertibilitás esetén plauzibilisebb az opportunity cost definíciót használni.

### Aktuális empirikus kérdések

Vegyük most sorra azokat a speciális kérdéseket, amelyek a mai magyar rendszerben felmerülnek a seigniorage értelmezésében!

**1. Belföldi devizabetétek.** Mivel a lakosság külföldi fizetőeszközt tarthat kereskedelmi bankokban betét formájában, és a bankok tarthatnak devizát akár készpénzben, akár jegybanknál elhelyezett betétként, felmerülhet a lehetősége annak, hogy a monetáris bázis változása nem lesz mindenkor egyenlő az állam seigniorage-jövedelmével. A kérdés itt az, hogy Magyarországon a devizabetétek pénzként funkcionálnak-e. Ha a válasz igen, akkor a bankok devizabetétei, illetve devizája a bázispénz részét alkotja, azaz olyan végső pénz, amelynek bázisán a pénzügyi közvetítő rendszer további pénzt teremthet, azaz olyan pénzköveteléseket, amelyek mögött fedezetül van valami, történetesen maga ez a bázispénz. Itt tehát egy nem triviális interpretációs kérdéssel állunk szemben.

Ízlésemnek a pénz általános csereeszközként való definíciója felel meg, amely élesen megkülönbözteti a pénzt a likvid vagyontárgyaktól. Ebben a megközelítésben a devizabetétek nem funkcionálnak pénzként ma Magyarországon. Ismeretes ugyanakkor, hogy a monetáris statisztikák a devizabetéteket a széles értelemben vett pénz részeként tekintik. A fenti monetáris definíció alapján azonban bárhogy is tekintünk „pénzség” szempontjából a devizabetétekre, a növekményük nem tekinthető seigniorage-jövedelemnek. Amit hangsúlyozni szeretnék az az, hogy a devizabetétek bázispénzként való kezelése olyan empirikus (interpretációs) kérdés, amely logikailag független a seigniorage-bevétel részeként való értelmezéstől.

**2. Banki betétek az MNB-nél.** A monetáris statisztikák szétbontva közlik ezeket a követeléseket, azonban nem teszik meg azt az alapvető megkülönböztetést, hogy állást foglalnának abban a kérdésben, hogy melyik követelés hitel és melyik tartalék. (Az egyetlen kivétel a kötelező tartalék.) A kérdés alapvető jelentőségű, mivel amikor egy bank hitelt nyújt a jegybanknak, akkor bázispénzt szüntet meg és seigniorage-jövedelmet „von el”. A tartalék viszont elvben fedezet a betétesek igényeivel szemben, azaz bázis vagy végső pénz. Nem tűnik tehát helyesnek automatikusan minden betétet vagy egyéb követelést a tartalékok részének tekinteni. Kérdés azonban, hogy milyen kritériumot alkalmazhatunk. Simon András például a tartalékot lényegében nem kamatozó betétként definiálja (Simon [1994] 137. o.), ami azonos azzal, hogy a pénzt nem kamatozó követelésnek tekintjük. Ez azonban nem elég általános, hiszen a pénz, vagyis a csereeszköz, magyon is lehet kamatozó követelés, tehát valamilyen betét lehet tartalék attól, hogy kamatozik. (Jóllehet tradicionálisan valóban nem az.)

Ellenkező példaként vegyünk az MNB-re szóló követelések közül egy másikat, a letéti jegyeket. Gazdaságpolitikai jellegüket tekintve, ezek likviditásszükítő eszközként működtek 1991–1992-ben, azaz hasonló volt a funkciójuk ahhoz, mint amikor a jegybank nyílt piaci művelet során állampapírt ad el. 1991–1992-ben azonban az állampapírok állománya nem volt jelentős, és az MNB ezzel a művelettel helyettesítette a nyílt piaci műveleteket. Ezért célszerűbbnek látszik a letéti jegyeket hitelnek tekinteni, amelyek tehát a bankok hiteleéhez, nem pedig a tartalékaihoz

tartoznak. A hitelek és tartalékok megkülönböztetésének kérdése nem kerülhetõ meg akkor, ha valaki interpretálni akarja a monetáris politikát. Ugyanis a letéti jegyek tartalékként kezelését vallók nagyobb monetáris bázissal számolnának, következésképpen kevésbé restriktívnek vagy közömbösítőnek tekintenék a monetáris politikát akkor, amikor az szándéka szerint éppen ilyen céllal bocsátott ki letéti jegyeket.

Az interpretáció bizonytalansága azonban még olyan esetben is fennáll, mint a kötelező tartalékok esete. A kötelező tartalékráta növelése – amely általában a kötelező tartalékok és a monetáris bázis növekedéséhez vezet – ugyanis jellegét tekintve szintén restriktív politika, amely azonban a monetáris bázis szokásos definíciója esetén – amely a kötelező tartalékokat a monetáris bázis részének tekinti – úgy restriktív, hogy miközben növeli a monetáris bázist, csökkenti a pénzmultiplikátort, vagyis a pénz és a bázispénz arányát.

A fenti bizonytalanságok miatt felmerülhet az a kérdés, hogy valójában értelmes fogalom (aggregátum)-e a monetáris bázis a legegyszerűbttől erősen eltérő intézményi keretekben. Olyan fogalomról van-e szó, amelynek megfigyelése hasznos információt szolgáltat a monetáris politika, illetve a gazdasági folyamatok tendenciáját illetően. Mivel számos komponense megfigyelhető önállóan is, felvethető az a kérdés, hogy az aggregációval járó információvesztés nem ellensúlyozza-e az abból következő egyszerűsítésből származó hasznokat.

**3. Jegybanki profit.** A jegybank profitbefizetése kétségtelenül a költségvetés egyik bevételi tétele. (Természetesen és logikusan levonva a jegybank teljes profitjából a költségvetés nettó kamatkidadásait, ami a konszolidált költségvetés fogalmi keretében csupán belső transzfer.) Ha azonban ragaszkodunk a seigniorage fenti definíciójához – ami természetesen nem kötelező –, akkor a jegybanki profit nem része a seigniorage-jövedelemnek, hiszen nem tisztán a pénzteremtésből származik. A pénzhamisító kamatjövédalma a befektetésből származik, nem pedig a hamisításból (lásd az előző alfejezetben elmondottakat), még ha a tőkét eredetileg a hamisítás teremtette is meg ehhez. A seigniorage plusz jegybanki profit együtt a jegybank teljes jövedelemtermelése, amelyet részben a költségvetésnek, részben önmagának „ad át”, ahol az utóbbi transzfer külső követelések növekedése formáját ölti. A jegybanki teljes jövedelem megkülönböztetése a szűkebb értelemben vett seigniorage-tól persze megállapodás kérdése, azonban szól néhány érv amellett, hogy megtegyük.

Egy jegybank a gyakorlatban az ország sajátosságaitól függően számos feladatot lát el, amelyek elvben szeparálhatók. A magyar esetben a jegybanki profitra hathat például devizahatósági jogköre, amely például a tőkekivitelben jelent számára monopóliumot (itt származhat közvetve jegybanki jövedelem a devizabetétekből, ha az ezekre fizetett kamat kisebb, mint amilyen hozam mellett a jegybank ki tudja helyezni a devizát). A jegybank bankfelügyeleti funkciója – amely a tartalékképzés szabályainak meghatározását bizza rá – révén is generálhat jövedelmet. Tekintható ez implicit adóztatásnak. A kötelező tartalékokra fizetett kamat pedig egyszerűen adó-visszatérítésként értelmezhető. Jóllehet jó érvek szólnak amellett, hogy ezek a funkciók egyesüljenek a jegybankival, ez az egyesítés nem szükségszerű. (Léteznek továbbá banki szolgáltatások, illetve egyéb tevékenységek, amelyek jövedelem- vagy költségoldalról hatnak a jegybanki profitra.) Amennyiben meg akarjuk érteni, vagy elemezni akarjuk a jegybank viselkedését, a seigniorage és a különböző egyéb bevétel típusok megkülönböztetése relevánssá válhat.

**4. Leértékelési adósság.** A magyar intézményi szerkezet úgy alakult, hogy a költségvetés külföldi hitelt közvetlenül gyakorlatilag alig vett fel, az állam hitelfelvévője a nemzetközi piacokon a nemzeti bank volt. Ez a tény önmagában is indokoltá teszi az államháztartás konszolidációját. Létezik azonban egy furcsa tétel a jegybank és a költségvetés mérlegében, a leértékelési adósság, amely a leértékelésekből származó veszteséget mint kamatmentes, lejárat nélküli hitelt a jegybanktól a költségvetés-

nek számolja el. Mi történik egy leértékeléskor a jegybank könyveiben? Mivel a magyar jegybank nettó adós devizában, a forint leértékelése tőkeveszteséget jelent számára. Viszont a fenti definíciók szerint ez nem a seigniorage-jövedelmet, hanem a jegybank profitját csökkenti. Világos az is, hogy a monetáris bázisban a leértékelés semmilyen változást nem okoz, ha a devizabetéteket nem tekintjük annak részének.

A mi általunk használt definíciók szerint tehát kizárólag a teljes jegybank által generált jövedelem csökken, de sem a monetáris bázis, sem a seigniorage-jövedelem nem változik. A leértékelés tehát nominális veszteség a konszolidált államnak, hiszen külső tartozásának forintértéke nő. Amennyiben a költségvetés lenne a külföldi hitelfeltevő, akkor ez abban nyilvánulna meg, hogy a jövőben nagyobb forintjövedelmet kellene generálnia ahhoz, hogy ugyanazt a devizában denominált adósságot vissza tudja fizetni. Ilyen értelemben tehát az adósságnövekedés valóságos, és a Magyarországon alkalmazott könyvelési megoldás, amelynek célja nyilván az, hogy a jegybanknak ne kelljen veszteséget kimutatnia, „helyes”. Sőt még ennek az adósságnak az internalizálása is védhető lehet piaci kamatozású adóssággá változtatással. (Az internalizálás, vagyis az adósságnövekmény éreztetése a költségvetéssel viszont csak akkor értelmes, amennyiben a jegybank és a költségvetés függetlenek. Függetlenség esetén viszont egyéb, „ügynöki” problémák léphetnek fel abból, hogy az adósságot mintegy a költségvetés adósságának tekintjük, amelynek nevében lép fel a jegybank a külföldi tőkepiacokon.)

Másfelől a leértékelés reálterhe függ a leértékelés rátája és az infláció kapcsolatától. A forintinflációnál kisebb leértékelés reálteher-csökkenéssel jár, és amennyiben feltesszük, hogy a leértékelés a hazai és a külföldi infláció különbsége, valamint, hogy a külföldi infláció pozitív, akkor a leértékelés reálértelemben jövedelmező az államnak. Ez a jövedelem külföldről származik, amelyet mindazok megkapnak, akik nominális adósságot tartanak olyan valutában, amely inflációs. Ugyanakkor persze, ha a külföldi kamatlábak figyelembe veszik az inflációt, akkor ez a nyereség is csak látszólagos. Ily módon aktuálisan a leértékelés reálértelemben pozitív és negatív jövedelmet egyaránt hozhat az államnak.

\*

Összefoglalásul:

1. Az irodalomban bevett makroökonómiai aggregátumok hasznavehetősége a mai magyar gazdaság elemzésére maga is egy nem triviálisan megválaszolható probléma. Megkísérelhetünk választ találni arra, hogy mi a korrekt seigniorage-fogalom.

2. A monetáris seigniorage ma Magyarországon azonosnak vehető a monetáris bázis növekményével, de ez nem szükségszerű, és elképzelhető a pénz fogalmának olyan értelmezése, amely mellett az azonosság már nem áll fenn. Egy ugyancsak „eldöntésre” váró kérdés a pénz definiálása ma Magyarországon.

3. A monetáris politika interpretációja nagymértékben függ a bankok és a nemzeti bank közti követelések értelmezésétől, éppen ezért itt az aggregált mutatókkal (monetáris bázis, pénz multiplikátor) történő elemzés feltétlenül kiegészítésre szorul. Itt a tartalék és hitel típusú banki követelések megkülönböztetése a kulcskérdés.

4. A jegybanki jövedelem és a seigniorage közti különbségtétel fontos, ha a jegybank más, elvben szeparálható funkciókat is ellát, illetve ezen funkciók jövedelemtermelő hatását is ismerni kívánjuk. A részletekbe menő vizsgálatnak itt a jegybank bevételi és kiadási oldalának áttekintése lenne a feladata.

5. A leértékelési veszteség „realitása” nemcsak a hazai, hanem a nemzetközi inflációnak is függvénye.

6. A leértékelési veszteség és általában a jegybanki profit körüli problémák nem értelmezhetők a konszolidált költségvetés fogalmi keretében, ezért egy nem konszolidált, a különböző intézmények – kormány és jegybank – eltérő céljait is tükröző elemzésnek is létjogosultsága van.

## Hivatkozások

- BLANCHARD, O. J.–S. FISCHER [1989]: Lectures in macroeconomics. MIT Press, 197. o.  
 BRUNNER, K.: [1987]: High powered money and the monetary base. The new Palgrave Dictionary of Economics, 2. kötet, Macmillan, 654–655. o.  
 KLEIN, M.-M. J. M. NEUMANN [1990]: Seigniorage. What is it and who gets it? Weltwirtschaftliches Archiv, 205–221. o.  
 OBLATH GÁBOR–VALENTINY ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó. I–II. Közgazdasági Szemle, 10. és 11. sz.  
 SIMON ANDRÁS [1994]: Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzpolitika Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

## A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó szakkönyvajánlata

Brüll Mária

NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI INTÉZMÉNYEK ÉS  
MAGYARORSZÁGI KAPCSOLATAIK

Az elmúlt évtizedben számos nemzetközi pénzügyi szervezettel kerültünk közvetlen kapcsolatba, és külgazdasági helyzetünk is további együttműködésre ösztönöz.

A nemzetközi fizetési mérleg, a valuták konvertibilitása és a gazdasági fejlesztés finanszírozása nemcsak a magyar gazdaságpolitika kulcskérdése, hanem minden nemzetközi pénzügyi intézmény tevékenységének középpontjában áll. Ennek megfelelően a szerző először a fizetési mérleggel, az átválthatósággal, a fejlesztési politikával kapcsolatos fogalmakat tisztázza – egyidejűleg megkönnyítve az olvasó eligazodását a pénzügyi intézmények működésével kapcsolatos definíciók között.

A kötet többek között bemutatja az alig kétesztendő múlttal rendelkező Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bankot, amely az átalakulással küszködő kelet-európai országok gazdasági fejlesztésének finanszírozását tartja legfontosabb küldetésének.

A felsoroltakon kívül további nemzetközi pénzintézetek bemutatásával igyekszik a szerző minél szélesebb áttekintést adni napjaink pénzvilágának működéséről és hazánk adaptálódási kísérleteiről.

## Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

281 oldal, ára füzve: 643 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.





## **Egy ajánlat az önkormányzatoknak kárpótlási jegyeik felhasználásához**

A bérlakások értékesítésénél és a tanácsai alapítású vállalatok eladásából származó bevételek után az önkormányzatok gyakran kapnak kárpótlási jegyet. Hogy mennyi kárpótlási jegy gyűlt össze náluk, azt nem lehet pontosan tudni, de az biztos, hogy több milliárd forintnyi. Arra, hogy mit kezdhetnek velük, **Mohosné dr. Lontai Mária**, az ÁVÜ Kereskedelmi Privatizációs Igazgatóság igazgatója ajánl egy lehetőséget.

Az egyik élelmiszer-kereskedelmi vállalat, a veszprémi Pannonker Rt. részvényeiből kínálunk fel kárpótlási jegy ellenében egy részvénycsomagot. A 10 százalékos szavazati arányt megtestesítő részvényeket, amelyek névértéke 60 millió forint, legkésőbb február közepéig pályázaton hirdetjük meg Veszprém megyei jogú város és a megyében működő 220 önkormányzat számára.

### **Több mint 200 önkormányzatnak nem lesz kicsit kevés 60 millió forintnyi részvény?**

Ezt a pályázatot csak első lépésnek szánjuk, amellyel azt szeretnénk felmérni, hogy van-e egyáltalán igény az önkormányzatoknál az állami tulajdonú részvények megvásárlására. Természetesen csak a jól jövedelmező társaságokból ajánlunk majd fel tulajdonrészt.

### **A Pannonker ilyen?**

Az élelmiszer-kereskedelmi vállalatok általában nyereségesek. A Pannonker is az volt 1992-ben és 1993-ban. Mintegy 2 milliárd forintos forgalmat bonyolítottak le. 600 munkatársuk van. A megyében összesen 62 boltjuk működik, többnyire nagy alapterületű ABC áruházak. A privatizáció előtt nagy szervezeti változást hajtottunk végre: a kisebb kft.-ket egységes részvénytársaságba szerveztük.

### **Kinek szánják a társaság többi részét?**

Szakmai befektetőnek. Már korábban kiírtuk a pályázatot a társaság részvényeinek 68,9 százalékára, amelynek névértéke 412,7 millió forint. Ennek a határideje február 28-án jár le. A feltételek között szerepel, hogy a befektető – ha netán megmarad az

önkormányzatoknak felkínált részvényekből – azt is átveszi. 20 százaléknyi tulajdonrészt a dolgozók vásárolhatnak majd meg azon az áron, amennyit a szakmai befektető ajánl a részvényekért.

### **Mi történik, ha olyan nagy lesz az érdeklődés, hogy az önkormányzatok a 60 millió forintnyi részvénycsomag felett is szeretnének vásárolni kárpótlási jegyért?**

Az önkormányzatok ajánlatait is versenyeztetjük, és a legmagasabb ajánlatokat részesítjük előnyben. De legfeljebb a 60 millió forintos határig. Ha azonban nagy lesz a siker, az biztatást adhat ahhoz, hogy tovább folytassuk a folyamatot más társaságok részvényeivel. Egyébként más módon is szeretnénk segíteni az önkormányzatoknak.

### **Hogyan?**

Olcsóbban vásárolhatják meg a tenderfüzetet, mint a szakmai befektetők: tízezer forint helyett ötezer forintért. A pályázatot sem kell Budapestre eljuttatniuk, hanem az ÁVÜ veszprémi ügyfélszolgálati irodájában (Vár u. 21.) munkatársaink átveszik. Az is könnyítést jelenthet, hogy a szokásos 45 nap helyett legalább 60 napos határidővel írjuk ki a pályázatot, hogy az önkormányzatoknak legyen idejük megvitatni szándékaikat a képviselő testületükkel. Reméljük, hogy ezzel a megoldással sikerül olyan formát találnunk, amely az önkormányzatoknak is jó lehetőséget ad a kárpótlási jegyek felhasználására, és a Vagyonügynökség is teljesítheti a feladatát, hogy a kárpótlási jegyeket befogadja, értékes állami vagyონrészt felkínálva cserébe.

VISZT ERZSÉBET

## A termelékenység és foglalkoztatás konfliktusai a gazdasági átmenet idején Magyarországon

A cikk a gazdasági átmenet 1989-től kezdődő időszakában vizsgálja meg a munkatermelékenység két összetevőjének, a termelésnek és a foglalkoztatásnak az alakulását. Elsősorban arra keresi a választ, hogy a hirtelen történő, drámai mértékű outputcsökkenéssel mennyiben került összhangba a munkaerő-felhasználás, azaz hogyan alakult a két összetevő viszonya, az azt kifejező munkatermelékenység.\*

A termelési tényezők teljes felhasználásával működő korábbi gazdasági modell egyik legnagyobb belső ellentmondása az volt, hogy ezt csak a gazdasági hatékonyság követelményének rovására tudta elérni. Ez az örökség a foglalkoztatás tekintetében jelentős nagyságú, ún. belső vagy rejtett munkanélküliség és alacsony munkatermelékenység formájában jelent meg.

A termelékenységnek rezidiumként való kezelését általában – joggal – elutasítják a szakértők a termelékenységre ható egyes tényezők (technikai haladás, képzettségi szint növelése, méretgazdaságosság stb.) hatásvizsgálatával szemben. Akkor azonban, amikor ilyen rövid idő alatt ilyen nagymértékű a termelés csökkenése, és az nagyarányú szerkezeti átrendeződés mellett megy végbe, megengedhetőnek látszik ez az eljárás, illetve a hosszú távú gazdasági elemzésekben alkalmazható tényezővizsgálatokra nincs is lehetőség. Ez a kérdésfeltevés azért érdekes is lehet, mert e folyamatra egyszerre két, Magyarországon szokatlan körülmény hatott az említett időszakban: a

korábban nem tapasztalt mértékű *gazdasági visszaesés*, s a teljes foglalkoztatás elveit és gyakorlatát feladó *gazdaságpolitikai váltás*.

A vizsgálatot az iparra végezzük, ahol a legnagyobb volt a termelés csökkenése. Módszerül a makroszintű statisztikai elemzést választottuk, iparági szintű adataink forrása főként a Statisztikai időszakos közlemények című KSH-kiadvány.

### Az ipari termelés alakulása

A termelés általános – minden iparágra kiterjedő – csökkenése 1990-ben kezdődött, amikor négy iparágban haladta meg a termelés visszaesése a 10 százalékot (bányászat, kohászat, gépipar, könnyűipar). 1991-ben további több mint 25 százalékos visszaesés következett be négy ágazatban (kohászat, bányászat, építőanyag-ipar, könnyűipar). 1992 sem hozott stabilizálódást: folytatódott a leépülő ágazatokban a termelés csökkenése, legerősebben a kohászaté és a gépiparé, mindkettőben 27 százalékos termelés-

\* A cikk a Minőség, termelékenység, versenyképesség című és a Stuktúrajelentés című – a Gazdaságkutató Rt. és az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézete által koordinált – OTKA-kutatások alapján készült.

csökkenés következett be. Az 1989–1992 közötti években így e két ágazatban mintegy 60 százalékkal csökkent a termelés, a többi ágazat termelésének visszaesése pedig 20–50 százalék között moz-

gott (1. táblázat). Míg a termelés volumenindexei 1989-ben négy, 1990-ben egy ágazatban pozitívak voltak, 1991–1992-ben már minden iparágban termeléseszkö-kenés következett be.

I. táblázat

A termelés volumenindexei az ipar ágazataiban 1989–1992-ben  
(előző év: 100)

Ágazat	1989	1990	1991	1992
Bányászat	84,8	88,2	89,1	80,9
Villamosenergia-ipar	102,2	100,2	92,0	88,5
Kohászat	104,4	81,0	67,3	73,7
Gépipar	100,2	83,8	65,1	73,2
Építőanyag-ipar	98,4	95,0	67,0	86,4
Vegyipar	96,1	94,6	91,5	86,4
Könnyűipar	95,2	88,3	75,1	83,5
Élelmiszeripar	101,0	99,1	90,3	87,4
Ipar összesen	99,0	86,0	80,0	82,8

Forrás: Statisztikai időszaki közlemények. KSH.

A termelés csökkenésének üteme igen különböző volt az egyes iparágakban. A *bányászat* – azon belül is mindenkéltől a szénbányászat – már a nyolcvanas években mérsékelte termelését, 1990-től azonban a visszafejlesztés üteme felgyorsult. 1990–1991-ben az éves termelésviszsaesés 10, 1992-ben 20 százalék körüli volt. A *villamosenergia-iparban* csak 1991-ben kezdett csökkenni a termelés, ami 1992-ben tovább folytatódott. A *kohászat* mutatta 1988–1989-ben a legnagyobb ütemű termelésnövekedést, 1990-től azonban radikális visszafejlődésről tanúskodnak az adatok. Itt a vaskohászat játszotta a kohászati szakágazatok között – súlyánál fogva – a legfontosabb szerepet, de szintén nagymértékű, bár fokozatosabb visszafejlődés következett be az alumínium- és a színesfém kohászatban is. A *gépiparban* 1988–1989-ben stagnált a termelés, később azonban – minde- nekéltől a rubelexport visszaszorítása miatt – a kohászatéhoz hasonló mértékű radikális visszaesés következett be, amely a közlekedési eszközök gyártása és a híradástechnika szakágazatokban volt a legnagyobb mértékű. Az *építőanyag-ipari* termelés kissé csökkent 1989–1990-ben, 1991-ben azonban a termelés egy-

harmaddal való csökkenése itt is válsághelyzetet jelzett. A szakágazatok közül a téglá- és cserépipar, valamint az azbesztcementipar szenvedte el a legnagyobb mértékű visszaesést, míg az ipari átlagnál kevésbé csökkent a finomkerámia-ipar, valamint a kő-, agyag- és ásványbányászat termelése. A *vegyipari* termelés az előzőeknél kisebb mértékben esett vissza, itt is 1991 volt a mélypont, amikor 8,5 százalékkal csökkent a termelés, amit további 14 százalékos visszaesés követett 1992-ben. A műtrágyagyártás súlyos válsághelyzete tükrözi a mezőgazdasági válságot (az 1989. évi 218 kilogramm helyett 1992-ben csak mintegy 30 kilogramm műtrágyát szórtak 1 hektár megművelt mezőgazdasági területre). Súlyos helyzetbe került – összefüggésben a gépipar visszaesésével – a gumiipar és a hosszú időn át versenyképesnek ítélt gyógyszergyártás is. A *könnyűipar* helyzetének fokozatos romlására lehetett következtetni abból, hogy 1989-ben 5, 1990-ben 12, 1991-ben 25, 1992-ben további 17 százalékkal csökkent a termelés. A könnyűiparon belül, elsősorban a textilipari szakágazatok helyzete rendült meg – összefüggésben az importliberalizációval (a külföldi importárak versenyével) és a belső kereslet

visszaesésével. Ugyanakkor – az iparágban belüli strukturális átrendeződést tükrözi, hogy a ruházati iparban a visszaesés csak mérsékelt volt, a bérmunkakonstrukció bővülése következtében. Az *élelmiszer-ipari* visszaesés kisebb mértékű volt a többi iparágénál, 1989–1990-ben stagnált a termelés, amit 1991-ben és 1992-ben a termelés 10 százalékos körüli esése követett. A legnagyobb leépülés a szakágazatok közül ebben az időszakban a boriparban történt.

*1993-ban az előző év hasonló időszakához mért termelési volumenindexek már több ágazat esetében is 100 felett voltak:* így a kohászatban, a gépiparban, a vegyiparban, a könnyűiparban – tehát a legnagyobb termelésesökkenést elszenvedő ágazatokban – a mélypontról való elmozdulás jelei mutatkoznak. Folytatódik ugyanakkor a termelés csökkenése a bányászatban, s az átmenet első éveit visszaesés nélkül átvészelő élelmiszeriparban is.

A termelés alakulásának tárgyalása során meg kell említenünk azt a módszertani problémát, hogy a közölt *adatok* minden bizonnyal *túlbecsülnek a termelés csökkenését*. Az adatok ugyanis nem tartalmazzák a teljes ipart, jelen tanulmány adatai csak az *50 fő feletti* gazdasági szervezetekre vonatkoznak. A kisvállalkozások, melyek száma rohamosan növekszik és a nem regisztrálható feketegazdaság – összhangban a magánszektor dinamikus növekedésével – növelnék a termelési adatokat. Az APEH a második gazdaság GDP-hez való hozzájárulását 20–25 százalékra becsülte (*Ékes* [1993]). A második gazdaság ugyanakkor kevésbé az iparra, inkább az építőiparra és a szolgáltatásokra (turizmus, szállítás, kereskedelem) koncentrálódik. Úgy ítéljük meg, nem torzítja túlzottan az itt közölt termelési volumenindexeket, ha nem vesszük figyelembe a második gazdaság termelésének alakulását. Más a helyzet a kisvállalkozásokkal, amelyek száma 1990 után rohamosan nőtt: 1991-ben a kisvállalkozások adták az ipari bruttó termelés 14 százalékát, a termelés dinamikája három év alatt (1989–1991-ben) 17 százalékkal nőtt (*Kollányi* [1993]). A kisvállalkozások ipari termelékenységre gyakorolt hatásának becslését azonban igen megnehezítik a foglalkoztatás számbavételének problémái: nagy a szezonális, elterjedtebb a részmunkaidő, a rendszertelen munkavégzés, a családon belüli – nem regisztrálható – foglalkoztatás, a fekete-

munka vállalása. A jelentkező számbavételi nehézségeket egyelőre a statisztikus szakemberek nem tudták megoldani.

### A foglalkoztatottság alakulása

Az *ipari foglalkoztatás* mind mennyiségét, mind arányát tekintve folyamatosan csökkent már az elmúlt évtizedben is; 1980–1989 között az iparban foglalkoztatottak száma 231 ezerrel, vagyis 13,7 százalékkal lett kevesebb, de az *ipar a foglalkoztatásban* továbbra is rendkívül fontos szerepet töltött be. 1989-ben a foglalkoztatottaknak 30,4 százaléka tartozott az iparba, enyhe aránycsökkenéssel az 1980-as 33,5 százalékkal szemben. Az ipari foglalkoztatás csökkenésével párhuzamosan 15 százalékkal nőtt a kibocsátás, ami 33,6 százalékos termelékenységnövekedésnek felelt meg 1980–1989 között. E növekedés ellenére a termelékenység színvonala a magyar iparban – a nemzetközi összehasonlítások szerint – alacsony maradt, például 40–60 százalékkal maradt el az osztrák színvonalától (*Ray* [1991]). Mai helyzetünk súlyosságát növeli, hogy a termelékenység növekedési üteme már a nyolcvanas évtized második felében csökkenni kezdett, majd 1989 után az index 100 alá süllyedt.

A nyolcvanas évek lassú foglalkoztatás-csökkenése mögött a teljes foglalkoztatást továbbra is célul tűző foglalkoztatáspolitikai állt, amit alacsony bérszínvonalon, gyenge munkamorál mellett sikerült csak megvalósítani. Hogy mégis csökkent valamelyest az ipari foglalkoztatás, abban – a demográfiai tényezők mellett – kétségtelenül szerepük volt a foglalkoztatásra ható központi intézkedéseknek, melyek a hatékonyság fontosságát igyekeztek érvényesíteni a teljes foglalkoztatás mellett. Ezek közül két mozzanat érdemel figyelmet: az 1980-ban életbe lépő Munkatörvénykönyv, amely oldotta a munkáltatók foglalkoztatással kapcsolatos köötöttségeit, valamint a feleslegessé váló munkaerő elhelyezését segítő munkaerő-szolgálati hálózat kiépítésének megindulása. Ezek és az ezekhez hasonló, bár fontos részintézkedések mégis alacsony hatásfokúak ma-

radtak, amit bizonyít, hogy a gazdasági rendszer alacsony hatékonyságú működése fokozódott az évtized második felében.

A gazdaságirányítási váltás a foglalkoztatás tekintetében 1987-ben következett be, amikor is lehetővé tették a *munkanélküliek regisztrálását*, mintegy elismerve ezzel a munkanélküliség létét. Ezután további három év telt el addig, amíg *mérhető* nagyságúvá vált a munkanélküliség. 1990 közepe abban a tekintetben számít fordulópontnak, hogy ettől kezdődően haladta meg a munkaerő-piaci kínálat a regisztrált keresletet. Meg kell jegyezni, hogy mind a kereslet, mind a kínálat oldalán számos módszertani és információs hiányosságot vetnek fel a szakértők, azt azonban senki sem vitatja, hogy a munkaerő-piaci kereslet és kínálat viszonyában gyökeres változás történt, azaz az addigi túlkeresletet túlkínálat váltotta fel, s hogy ennek mértéke az 1990-től jelentkező leépülési folyamatok hatására egyre növekedett.

1991 óta rohamosan nő a munkanélküliség; *három év alatt 1993 közepére nulláról 13 százalékra, azaz 700 ezerre* emelkedett a nyilvántartott munkanélküliek száma. Ilyen ütemű munkanélküliség-növekedés eddig példa nélkül álló volt az európai országokban.

Az ipari létszám a nyolcvanas évtizedben évről évre 2-4 százalékkal csökkent. 1990-ben 13 százalékos, 1991-ben 11 százalékos, 1992-ben további 16 százalékos csökkenése következett be. 1989 és 1990-ben még az ipari output és létszám hasonló ütemben változott, 1991–1992-ben azonban a termelés csökkenése jóval meghaladta a létszám csökkenését, s 1991-ben ezért 10 százalékkal csökkent az ipari termelékenység. Miközben a termelés visszaesése 1991-ben volt a legnagyobb, a létszám 1992-ben csökkent a legjobban, kévsé követve a termelés csökkenését.

A *bányászat* létszámcsökkenése volt a legradikálisabb: már 1988-ban a többi iparágénál erőteljesebb létszámleépítés kezdődött. 1989–1992 között 45 százalékkal esett vissza itt a foglalkoztatás. A *villamosenergia-ipari* létszám változása nem mutatja a válság jeleit; ez az egyet-

len olyan iparág, ahol 1990-ben növekedett a létszám, bár ez a foglalkoztatási helyzetre vajmi kevéssé hatott, tekintettel arra, hogy ez a legkevesebb létszámot foglalkoztató iparág (az ipari létszám mintegy 4 százaléka tartozik ide). A *kohászati* létszám változásának tendenciája hasonló a bányászatéhoz, itt is több mint a felével csökkent a foglalkoztatottak száma a négy év során, ami kb. 40 ezer embert jelent. A kohászati létszám csökkenésének regionális hatásai drámaiak, ennek következtében a borsodi kohászati régióban szinte kezelhetlenné vált a munkanélküliség. A *gépiparban* is egyre csökkent a nyolcvanas években a létszám, 1990-ben és 1991-ben viszont már évi 15 százalékos, 1992-ben pedig 23 százalékos leépítés ment végbe, ami az ágazat létszámának nagy mérete miatt rendkívüli társadalmi problémákat okoz egyes régiókban és szakmai rétegek körében (gondoljunk például a Videoton átalakításával kapcsolatos helyi munkaerő-feszültségekre). A *vegyipar* helyzete annyiban tér el az előzőektől, hogy itt az 1990–1991-es évek létszámcsökkenése után – mely kisebb mértékű volt, mint a legtöbb iparágban – 1992-ben nőtt a foglalkoztatottság. Az ágazat rendkívül eltérő versenyképességű szakágazatokból tevődik össze: a műtrágya- és növényvédőszer-gyártásban mintegy 50 százalékos létszámcsökkenés következett be az átmenet éveitől, viszont a kőolaj-feldolgozó iparban csak mintegy 25 százalékos volt a létszám csökkenése. A *könnyűipar* létszámfelhasználása már a nyolcvanas évek elejétől csökken, 1990-től azonban még jelentősebb a csökkenés. Itt is heterogén a szakágazatok helyzete: a textil-, valamint a bőr-, szőrme- és cipőipar leépülése a legdrasztikusabb, 60-70 százalékos, míg a textilruházati ipar létszáma kb. a felére, a ffeldolgozóiparé 70 százalékra esett vissza. Az *élelmiszeripar* létszámváltozása viszonylag enyhe, 20 százalékos volt (2. táblázat).

A szakágazatoknak négy csoportját képeztük aszerint, hogyan változott létszámuk 1989–1992 között. Mindössze hat vegyiparba, illetve könnyűiparba tartozó szakágazat növelte a létszámát, míg a többiben igen eltérő, 2–60 százalékos

A foglalkoztatottak számának alakulása az iparban 1989–1992-ben  
(előző év: 100)

Ágazat	1989	1990	1991	1992
Bányászat	92,0	83,6	83,6	70,6
Villamosenergia-ipar	98,9	104,5	93,4	95,6
Kohászat	91,9	85,6	82,1	80,6
Gépipar	98,6	84,4	85,5	77,0
Építőanyag-ipar	98,2	90,6	90,9	78,9
Vegyipar	102,3	91,3	94,5	104,9
Könnyűipar	99,7	85,1	90,2	85,4
Élelmiszeripar	100,1	93,2	95,5	89,3
Ipar összesen	98,3	87,0	89,1	84,2

*Forrás:* Statisztikai havi közlemények. KSH.

létszámcsökkenés következett be. Ennek következtében az ipari szakágazati létszám szerkezet nagymértékben megváltozott. Így például jelentősen változott a vegyipar szerkezete: a műtrágyagyártás vesztett súlyából, a háztartási és kozmetikai vegyipar, a műanyag- és vegyiszálgártás, valamint a műanyagfeldolgozó-

ipar súlya megnőtt. A gépiparban a leépülés a híradástechnikai és műszeripart érintette elsősorban, s relative megnőtt a gépek és gépi berendezések gyártásának jelentősége. A könnyűiparban a textilipar négy szakágazatának csökkent, a faipar három szakágazatának növekedett a súlya.

3. táblázat

A szakágazatok létszámváltozás alapján képzett csoportjai

Szakágazat	1989. évi létszám (ezer fő)	Létszámváltozás 1989–1992 között (1989:100)
<i>Létszámot növelő szakágazatok</i>		
Szerves vegyipar	8	100,2
Háztartási és kozmetikai vegyipar	3	113,7
Fűrész- és lemezipar	3	393,6
Épületasztalos-ipar	5	118,4
Egyéb fafeldolgozó ipar	5	115,3
Textilruházati ipar	60	101,6
Malomipar	22	104,4
Údítóitalgyártás	2	168,6
<i>Létszámot 0–20 százalékkal csökkentő szakágazatok</i>		
Villamosenergia-ipar	42	91,8
Kő- és kavicsbányászat	4	96,3
Azbesztcementgyártás	2	83,3
Finomkerámia-gyártás	12	84,1
Kőolajfeldolgozó-ipar	6	98,2
Gázgyártás	13	98,4
Műanyag- és vegyiszálgártás	16	96,4
Műanyagfeldolgozó-ipar	19	91,2
Gyógyszeripar	24	92,0
Papíripár	15	86,4
Nyomdaipar	20	99,9
Rövidáruipar	4	91,0
Húsipar	38	95,9

Szakágazat	1989. évi létszám (ezer fő)	Létszámváltozás 1989–1992 között (1989:100)
Baromfiipar	17	88,8
Tejipar	20	87,5
Tartósítóiipar	30	94,8
Édesipar	10	97,8
Növényolajipar	4	89,8
Sőripar	10	87,2
Dohányipar	5	86,7

*Létszámot 20–40 százalékban csökkentő szakágazatok*

Kőolaj- és földgázkitermelés	14	75,4
Bauxitbányászat	4	64,1
Alumíniumkohászat	18	65,9
Egyéb szinesfémkohászat	3	76,0
Gépi berendezések gyártása	131	73,7
Közlekedési eszközök gyártása	75	77,3
Villamosipari gépek gyártása	50	66,0
Fémtömegcikk-ipar	52	67,1
Mész- és cementipar	6	76,9
Betonelemgyártás	7	78,4
Építőipari szigetelőgyártás	4	67,5
Üvegipar	16	70,3
Gumiipar	10	67,2
Bútoripar	27	79,2
Kötőipar	21	62,7
Cipőipar	33	75,3
Cukoripar	9	76,8
Szeszipar	6	74,0

*Létszámot több mint 40 százalékban csökkentő szakágazatok*

Szénbányászat	63	52,4
Egyéb ércek bányászata	12	28,3
Vaskohászat	53	54,7
Híradás- és vákuumtechnikai gépek gyártása	87	44,8
Műszeripar	49	55,1
Tégla- és cserépipar	13	50,8
Műtrágyagyártás	15	50,4
Pamutipar	32	52,7
Len-, kender- és jutaipar	11	48,5
Gyapjúipar	19	51,0
Selyemipar	4	40,1
Bőr- és szőrmeipar	19	58,8
Kézműipar	30	43,9
Boripar	9	59,7

*Forrás:* Gazdaságstatisztikai Évkönyv, 1990., 1991. és KSH adat-szolgáltatás.

Figyelmet érdemelnek a létszám alakulása és az ipari szakágazatok méretének összefüggései. Megfigyelhető, hogy 1989–1992 között hat szakágazatban nőtt csak a létszám, döntően olyanokban, ahol az alacsony, néhány ezer fő volt. *Minél nagyobb volt a szakágazat mérete, annál jobban csökkent a foglalkoztatottak száma, azaz az iparnak a foglalkoztatottság szempontjából meghatá-*

*rozó méretű, döntően nagyvállalatok által képviselt szakágazatai kerültek meg. (4. táblázat)*

A munkanélküliség kezelése szempontjából fontos az összefüggés, hogy a létszámcsökkenésnek több mint a fele néhány, a bányászatba, a kohászatba és a gépiparba tartozó szakágazatra korlátozódott (5. táblázat). Ebből következik

## 4. táblázat

## Átlagos szakágazati létszám a létszámváltozás nagysága szerint

Létszámváltozás 1989–1992	Szakágazatok száma	Átlagos létszám (ezer fő)
Növekedés	8	14
0–20 százalék csökkenés	20	16
20–40 százalékos csökkenés	18	27
40 százaléknál nagyobb csökkenés	14	30

## 5. táblázat

## Létszámcsökkenés a legnagyobb létszámleépítést végrehajtó szakágazatokban 1989–1992 között

Szakágazat	Létszámcsökkenés a szakágazatban (ezer fő)
Híradás- és vákuumtechnikai gépek gyártása	48
Gépi berendezések gyártása	35
Szénbányászat	30
Vaskohászat	24
Műszeripar	22
Fémtermékcikkipar	17
Villamosipari gépek gyártása	17
Közlekedési eszközök gyártása	17
Összesen	210

*Forrás:* Gazdaságstatisztikai évkönyv, 1990., 1991. és KSH adatszolgáltatás.

például, hogy mivel zömmel férfiakat foglalkoztató nehézipari ágazatok épültek le, a munkanélkülieken belül nagyobb a férfiak aránya, továbbá, hogy – ezen ágazatok területi koncentrációja miatt – a munkanélküliségi ráta igen lényeges területi differenciákat mutat.

Az a tény, hogy a leépülő létszám a legnagyobb szakágazatokban koncentráldott, nyilvánvalóan fékezte a létszámleépítés ütemét, mert a létszámleépítés nagyságrendje miatt az elbocsátásokkal járó szociális feszültségek igen kiélezettek voltak. Ez a körülmény, valamint velejáróan a menedzsment túlzott mértékben kényszerű „tűzoltó munkája” kedvezőtlenül hatott a munka termelékenységének alakulására.

**A munka termelékenységének alakulása**

1989-ben a kitermelő és az alapanyaggyártó ágazatokban még növekszik a munka-termelékenység, a feldolgozóipari ágazatokban romlik. 1990-ben már kevesebb az olyan ágazat, ahol nő, 1991-ben pedig – a bányászat kivételével – mindenütt igen nagy mértékben (10–20 százalékkal) csökken a termelékenység. 1992-ben ez a tendencia kisebb mértékben folytatódik (6. táblázat). Ez egyben azt jelenti, hogy az ipari létszám nem volt képes a termeléshez való alkalmazkodásra az átmenet időszakában. Úgy is fogalmazhatunk: a főleg makroszintű feltételektől – gazdaságpolitikai döntésektől – függő termelésalakuláshoz nem kellően alkalmazkodott a főleg



mikroszintű döntésektől függő foglalkoztatás. Ez nyilvánvalóan összefügg azzal is, hogy a vállalatok még nem tekintették tar-

tónak-véglegesnek a visszaesést (ezért „tartálékoltak” még munkaerőt), illetve az elbocsátások folyamata is időigényes.

6. táblázat

**A munka termelékenységének változása az iparban**  
(előző év: 100 százalék)

Ágazat	1989	1990	1991	1992
Bányászat	3,0	6,7	6,0	0,2
Villamosenergia-ipar	3,3	-2,7	-2,9	-7,6
Kohászat	13,6	-1,2	-17,8	-10,4
Gépipar	1,6	-6,7	-21,7	-5,5
Építőanyag-ipar	0,2	-0,4	-23,2	9,0
Vegyipar	-6,1	-1,4	-12,1	-2,7
Könnyűipar	-4,5	-1,9	-13,2	-3,1
Élelmiszeripar	0,8	2,5	-2,8	-2,7
Ipar összesen	0,7	-0,4	-9,4	-5,8

*Forrás:* Statisztikai havi közlemények, KSH.

A gazdasági átmenet eddigi időszakában a teljes foglalkoztatásról való lemondás tehát nem vezetett a termelékenység növekedéséhez. Azok a feltételezések, amelyek a gazdaság alacsony hatékonyságának okaként a teljes foglalkoztatás prioritásának hangsúlyozását jelölték meg, nem igazolódtak a gazdasági átme-

net eddigi évei során. A feltételezett összefüggés érvényesüléséhez a recesszióból történő kilábalásra, a gazdaság stabilizálódására van szükség.

Az ipari termelékenység alakulását – együtt a termelés- és létszám alakulását mutatóival – a vizsgált időszak egészére áttekinthető jelleggel a 7. táblázat szemlélteti.

7. táblázat

**A termelés, a létszám és a munka termelékenységének alakulása 1989–1992-ben**  
(százalék)

Ágazat	Termelés	Létszám	Termelés/ létszám	Termelékenység változása
Bányászat	65,2	54,4	119,8	6,0
Villamosenergia-ipar	85,2	91,8	92,8	-2,5
Kohászat	42,0	58,5	71,8	-10,4
Gépipar	49,7	63,7	71,5	-10,3
Építőanyag-ipar	64,2	72,2	88,9	-4,1
Vegyipar	68,7	83,8	82,0	-6,7
Könnyűipar	52,7	65,1	80,9	-7,1
Élelmiszeripar	81,9	91,5	89,8	-3,5
Ipar összesen	57,1	73,1	78,1	-7,8

*Forrás:* Statisztikai havi közlemények, KSH.

Az output és a létszámfelhasználás viszonya a kohászatban és a gépiparban volt a legkedvezőtlenebb, ahol több mint

a felével csökkent a termelés, de nem sokkal maradt el ettől a könnyűipar sem. Az építőanyag-ipar termelése is nagymér-

tékben visszaesett. Annak ellenére, hogy minden iparágban rendkívül jelentős létszámleépítésekre is sor került, a termelékenység szinte mindenütt nagy ütemben csökkent. A villamosenergia-ipar és az élelmiszeripar termelékenysége az előbbieknél kedvezőbben alakult. Egyetlen iparág, a túlsúlyos termelés leépítését legelőször megkezdő bányászat csökkentette a termelésnél nagyobb ütemben létszámát, azaz itt növekedett egyedül az iparágak közül a munka termelékenysége.

Számítást végeztem arra, *mennyivel növelte volna a munkanélküliséget, ha a létszámcsökkenés szorosan követi a termelés esését, azaz, ha a gazdasági visszaesés változatlan termelékenységi színvonalon következett volna be* (ami valóban csak feltételezés lehet, mert a nemzetközi tapasztalatok egybehangzóan azt bizonyítják, hogy recesszió idején általános, hogy a létszám csökkenése nem követi időben szorosan a termelés esését, azaz csökken a termelékenység (8. táblázat).

8. táblázat

**Az ipari létszám tényleges és számított változása 1989–1992-ben**  
(1000 fő)

Ágazat	Tényleges létszámcsökkenés	Számított	Különbség
Bányászat	47,1	47,1	0,0
Villamosenergia-ipar	2,8	7,4	4,6
Kohászat	31,4	43,4	12,0
Gépipar	96,7	166,0	69,3
Építőanyag-ipar	21,1	28,1	7,0
Vegyipar	10,4	39,8	29,4
Könnyűipar	104,5	124,0	19,5
Élelmiszeripar	41,7	45,0	3,3
Összesen	355,7	500,8	145,1

*Forrás:* Statisztikai havi közlemények c. KSH-kiadvány alapján saját számítás.

A számítás azt tanúsítja, hogy ha a munka termelékenysége az 1989. évi szinten maradt volna, további 145 ezer ember szorult volna ki az iparból. Ez közel három százalékponttal növelte volna a munkanélküliségi rátát. Különösen a gépiparban, vegyiparban és a könnyűiparban maradt – a számítás szerint – jelentős létszámtartalék: a gépiparban közel 70 ezer, a vegyiparban 30 ezer, a könnyűiparban pedig közel 20 ezer fő.

A létszám és a termelékenység sajátos viszonyt mutatott az átmenet időszakában. A létszámot növelő szakágazatok többségében a termelékenység nagymértékben csökkent (például szerves vegyipar, háztartási és kozmetikai vegyipar, fűrés- és lemezipar), ahol pedig legjobban csökkent a létszám, és egyúttal a

szakágazat létszáma 1989-ben meghaladta az 50 ezer főt (vaskohászat, bányászat, híradástechnika, műszeripar), a termelékenység szintén igen kedvezőtlenül alakult. Azokba a szakágazatokba, ahol nőtt a termelékenység, viszonylag kis létszám tartozott.

A legkedvezőtlenebb termelékenységi indexet mutató szakágazatok közé tartozik a már korábban válságágazatnak nevezett szénbányászat, vaskohászat, gyapjúipar, selyemipar és számos olyan szakágazat, amelyek a volt KGST-országokba irányuló export leépítése miatt kényszerültek termelés csökkentésre (közlekedési eszközök gyártása, műszeripar, gumiipar, gyógyszeripar). A 9. táblázat a termelékenység és a létszám alakulása közötti kapcsolatot mutatja be szakágazatonkénti bontásban.

## 9. táblázat

A létszám változása a termelékenység alakulása szerint csoportosított szakágazatokban  
(1989–1992)

Szakágak	Növekszik	0–20	20–40 százalékkal csökken	több mint 40
<i>A termelékenységet növelő szakágazatok</i>				
Kőolajbányászat			+	
Egyéb ércbányászat				+
Tégla- és cserépipar				+
Finomkerámia-ipar		+		
Cukoripar		+		
Növényolajipar		+		
Szeszipar			+	
Sőripar		+		
Údítóitalok gyártása	+			
<i>A termelékenységet 0–10 százalékkal csökkentő szakágazatok</i>				
Villamosenergia-ipar		+		
Gépi berendezések gyártása			+	
Fémtermékek gyártása			+	
Üvegipar			+	
Gázgyártás		+		
Műanyagfeldolgozó-ipar		+		
Tejipar		+		
Malomipar	+			
Boripar				+
Dohányipar		+		
<i>A termelékenységet 10–20 százalékkal csökkentő szakágazatok</i>				
Bauxitbányászat			+	
Építési szigetelő anyagok gyártása			+	
Kőolajfeldolgozó-ipar		+		
Műtrágyagyártás				+
Műanyagszálglyártás		+		
Bútoripar			+	
Egyéb fafeldolgozás	+			
Papíripar		+		
Pamutipar				+
Len-, kender- és juteipar				+
Bőripar				+
Kézműipar				+
Húsipar		+		
Sütőipar		+		
Édesipar		+		
<i>A termelékenységet több mint 20 százalékkal csökkentő szakágazatok</i>				
Szénbányászat				+
Egyéb ércek bányászata				+
Vaskohászat			+	
Alumíniumkohászat			+	
Közlekedési eszközök gyártása			+	
Híradástechnikai gépek gyártása				+
Műszeripar				+
Kő- és kavicsbányászat		+		
Mész- és cementipar			+	
Betonelemgyártás			+	
Üveggyártás			+	
Szerves vegyipar	+			
Gyógyszeripar		+		
Háztartási és kozmetikai ipar	+			
Gumiipar			+	
Fűrész- és lemezipar	+			
Épületasztalos-ipar	+			

Szakágak	Növekszik	0-20	20-40 százalékkal csökken	több mint 40
Nyomdaipar				+
Gyapjúipar		+		
Selyemipar				+
Rövidáruipar		+		
Kötőipar			+	
Cipőipar			+	
Textilruházati ipar	+			
Baromfifeldolgozó ipar		+		
Tartósítóiipar		+		

*Forrás:* Gazdaságstatisztikai évkönyvek, KSH adatszolgáltatás.

A szakágazatok első csoportjában szereplő, termelékenységüket növelő szakágazatok többsége (a kilenc közül hat) annak ellenére növelni tudta a termelékenységet, hogy jelentősebben csökkentette volna létszámát.

A termelékenységet mérsékeltén, 1989–1992 között maximum 10 százalékkal csökkentő tíz szakágazat közül négy jelentősen csökkentette létszámát, míg a villamosenergia-iparban, gázgyártásban, műanyagfeldolgozó-iparban, tejiparban és dohányiparban nem a létszám csökkentése eredményezte a termelékenység növekedését.

Azokban a szakágazatokban, ahol 10-20 százalék között csökkent a termelékenység, szintén eltérő létszámstratégiát követtek. A textiliparba tartozó szakágazatokban a nagymértékű létszámcsökkenés ellenére sem sikerült kedvezőbb termelékenységet elérni. Az élelmiszeriparban és néhány vegyiparba tartozó szakágazatban viszont még volna lehetőség a létszám redukálásának folytatására.

A legkedvezőtlenebb, több mint 20 százalékos termelékenység-csökkenést mutató szakágazatok egy része (szénbányászat, egyéb ércek bányászata, híradástechnikai ipar, műszeripar, gyapjú és selyemipar) a több mint 40 százalékos létszámcsökkenés ellenére is a legnagyobb termelékenységszökkenést mutatja. Jó néhány szakágazatban viszont növekvő vagy csak kissé csökkenő létszám mellett alakult igen kedvezőtlenül a termelékenység. Indokoltnak látszik ezek esetében a termelékenység növelésének létszámcsökkentésben rejlő tartalékaira felhívni a figyelmet (például fűrész- és lemezipar, épületasza-

los ipar, szerves vegyipar, nyomdaipar), illetve megvizsgálni, hogy történtek-e a szakágazatokon belül olyan szerkezeti változások (például a munkaigényes technológiák előtérbe kerülése), amelyek magyarázatot adnak e szakágazatok foglalkoztatással kapcsolatos magatartására. E kérdések megválaszolásához azonban elengedhetetlen vállalati szintű vizsgálatok elvégzése, melynek keretében a termelékenység alakulásának teljes elemzését is indokolt elvégezni.

#### A munkatermelékenység alakulásának hatása a munkaerőpiacra

A munkatermelékenység kedvezőtlen alakulása jótékony hatással volt a munkaerőpiacra, azaz a munkanélküliség növekedését lelassította. Jogos mégis az a kérdésfeltevés, hogy a gazdasági átmenet idején bekövetkező szerkezeti változások hatottak-e a munkaerő-keresletre – a munkanélküliségre – azáltal, hogy strukturális eltolódás történt a magasabb termelékenységű ágazatok felé.

E kérdés megválaszolása érdekében a Magyarországon kialakult munkanélküliséget három tényezőre vezetjük vissza (*Ványai-Viszt* [1993]):

- a *demográfiai és migrációs* okok következtében megnövekedett munkaerő-kínálatra,

- a *termelés csökkenésével* összefüggő munkaerő-kereslet csökkenésére és

- a munkaerő-keresletnek a *strukturális változások*, a megváltozott termelékenységű ágazati szerkezet által indukált módosulására.

A *demográfiai tényezők* a munkaerőpiacra már a nyolcvanas években is kedvezőtlenül hatottak, de a kilencvenes évekkel szemben ellenkező előjellel: a korábbi évtizedben 408 ezerrel csökkent a munkaképes korú népesség, miközben tartós és jelentős munkaerőhiány volt. Később, a csökkenő munkaerő-kereslet időszakában nőtt a munkaerő-kínálat: 1989–1992 között 100 ezerrel. Ez a növekvő munkaerő-kínálat elsősorban a 15–29 éves korosztály arányának növekedéséből eredt: részarányuk 1990-ben 19,9, 1991-ben 20,5 százalékot tett ki, ami kedvezőtlenül érintette a korosztály munkába állási lehetőségeit a szűkülő munkaerőpiacon.

A környező volt szocialista országokból – elsősorban Romániából és nagyobb mértékben a volt Jugoszláviából – *beáramlók* szintén bővítették még a „hivatalos”, nyilvántartott munkaerő-kínálatot is: a Munkaerőpiaci Központ adatai szerint 1991-ben 41 ezer, 1992-ben újabb 25 ezer munkavállalási engedélyt adtak ki az említett országokból beáramló külföldi állampolgároknak.

Az *aggregált keresletcsökkenés* munkaerő-keresletre gyakorolt – a termelés változásán keresztül jelentkező – hatásainak becslését egy leegyszerűsített input-output számításra alapozzuk. (A számítás az 1992. évi export érdekében megvalósult termeléshez szükséges – közvetett hatásokat is tükröző – létszámgigényt veti össze az 1990. évi export létszámgigényével, és az exportcsökkenés hatását a létszámgigény csökkenésével méri. A számítás hasonlóképpen határozza meg a belföldi felhasználás, azon belül a lakossági fogyasztás és a beruházás csökkenésének a létszámgigényre gyakorolt hatását is.) Az exportcsökkenés és a GDP belföldi felhasználásának esése jelentős mértékben befolyásolta a munkaerő-keresletet. Számításaink szerint az összes export csökkenése akkora foglalkoztatáscsökkenéshez vezetett az anyagi ágakban, amely az 1992 végén regisztrált munkanélküliek mintegy 20 százalékának felel meg. A belföldi felhasználás csökkenése pedig a munkanélküliség mintegy 55 százalékára ad magyarázatot.

A harmadik tényezőcsoport, az *ágazati strukturális változások* – a végső fel-

használás változatlan és változó ágazati szerkezetével végzett input-output számításokból adódó eredmények alapján – az 1992. év végére kialakult munkanélküliséget kb. 25 százalékban befolyásolták.

A termelékenység csökkenése ugyanakkor arra utal, hogy a magyar gazdaság gyorsan reagált a kereslet csökkenésére, azonban lassú a magasabb termelékenységet eredményező gazdasági szerkezetre, a hatékonyabb gazdálkodásra való áttérés. Ebből az a következtetés adódik, hogy a termelékenység növekedésével összefüggő foglalkoztatáscsökkenéssel a jövőben fokozottan kell számolni, amely várhatóan erőteljesen terheli majd a munkaerőpiacot.

A magánszektor bővülésével erősödő profitorientáció várhatóan egyre erőteljesebben érvényesül a munkaerőpiacon is. Ma még azonban a privatizációs folyamat szükségesnél lassúbb üteme és a létszámfelhasználás racionalizálásának késleltetése miatt a vártnál kisebb hatást gyakorolnak a munkaerőpiacra. Ezzel összefüggő fontos információ, hogy a korábbi NDK-ban a privatizáció a munkaerőt általában a korábbi nyolcadára-tizedére mérsékelte (*Brenke* [1992]).

### A termelékenység és foglalkoztatás jövőbeli alakulására vonatkozó következtetések

A termelékenység alakulása a vizsgált időszakban – hasonlóképpen a közel egy évtizeddel ezelőtt végzett vizsgálat eredményéhez (lásd *Chernenszky–Demeter* [1985]) – most is alapvetően a termelés változásához kapcsolódott. A termelésüket legnagyobb mértékben csökkentő iparágakban mérséklődött legjobban a munka termelékenységének indexe.

Az ipari létszám alakulása, bár már nem kötik szabályok, ideológiák, nem alkalmazkodott rugalmasan a termelés változásához. Ennek magyarázata, hogy a nagy volumenű létszámcsökkentést nem voltak képesek, illetve nem akarták a vállalatok az átmenet időszakában – szociális szempontok és a gazdasági kényszer hiánya miatt, illetve a fellendülés reményében – végrehajtani.

A termelékenység kedvezőtlen alakulása és ezzel párhuzamosan a munkaerő-költségek növekedése nemzetközi versenyképességünkre hátrányosan hat, s várható, hogy a – különösen a privatizált – vállalatok a jövőben, középtávon erőteljesebben fognak törekedni a termelékenység növelésére, ami további kedvezőtlen hatással lesz a munkaerőpiacra.

A munkaerő iránti kereslet előrejelzéséhez a *foglalkoztatás és a termelés közötti kapcsolat* elemzése szolgálhat kiindulópontul (*Viszt-Ványai* [1993]). Emögött az a feltevés áll, hogy a jelenlegi átalakulási folyamatban a foglalkoztatás hosszabb távon a termelést követi, hozzá igazodik. E kapcsolatot legegyszerűbb formában egy olyan elaszticitási mutató fejezi ki, amelynek tartalma az egy százalékos termelésváltozásra (a közelmúltban csökkenésre) jutó foglalkoztatásváltozás. A mutató értéke az anyagi ágazatokban 0,8 volt az 1990–1992 közti években. A mutató egyhez közeli értéke a munkaerőnek mint termelési tényezőnek a termeléshez való nagyfokú illeszkedésére utal, ám a foglalkoztatás lassúbb mérséklődése egyben jelzi a munkatermelékenység kisebb mértékű (évi átlagban mintegy egy százalékos) csökkenését is. A mutató évenkénti alakulása (1990-ben 0,5, 1991-ben 0,2, 1992-ben 2,5) pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy az illeszkedés időben késve történik.

Az elaszticitási mutatót előrejelzésre felhasználva kérdés, hogy értéke mikor éri el az 1-et, vagyis mikor tekinthető a foglalkoztatás termeléshez történő illesztése befejezettnek. Amennyiben 1993-ra a GDP 3 százalékos visszaesésével számolunk, ebben az évben a foglalkoztatásnak mintegy 6,5 százalékkal kellene tovább csökkennie ahhoz, hogy 1989-től az anyagi ágazatokban foglalkoztatottak számának csökkenése 1989–1993 között megegyezzen a GDP mintegy 22 százalékos visszaesésével, vagyis az elaszticitás értéke az időszakra 1 legyen. Tekintve,

hogy a 6,5 százalékos foglalkoztatáscsökkenés mintegy 200 ezer főnek felel meg, ennek bekövetkezése a valóságban is feltelezhető – 1993-ra 2 elaszticitási értékkel. Így a foglalkoztatás felzárkózása azaz járna, hogy a gazdaságban a munkaerőtermelékenység az 1989. évi színvonalra állna vissza.

Hatékonyági, nemzetközi versenyképességi szempontból hosszabb távra – így az elkövetkező évekre – nyilvánvalóan nem fogadható el a termelékenységű színvonal stagnálása. Az Európai Közösségben a termelékenység évi átlagos 2 százalékos növekedését elérendő normaként szem előtt tartva, alternatív lehetőségként adódik, hogy ezt 1994-től kezdve vagy további létszámcsökkentéssel, vagy a jelenlegi foglalkoztatási (munkanélküliségi) szint fenntartása mellett a GDP növelésével érjük el. E második lehetőség azt jelenti, hogy évi 2 százalékos GDP-növekedés még nem eredményezné a munkanélküliség csökkenését. Valójában azonban a GDP-növekedés munkanélküliséget csökkentő küszöbértéke még ennél is magasabb, 3 százalékos, mivel a munkaerő-kínálat évi átlagban mintegy 1 százalékkal nő.

Tekintve, hogy az 1-3 százalékos hivatalos GDP-növekedési prognózissal szemben 1994-ben reálisabbnak látszik stagnálással számolni, a jövő évben a foglalkoztatottak száma a munkaerő-kínálat növekedése következtében legalább 1 százalékkal tovább csökken. Abban az esetben pedig, ha a költségminimalizálásra irányuló törekvés erősödik, a csökkenés ennél nagyobb mértékű is lehet.

A foglalkoztatási (munkanélküliségi) kilátásokról összefoglalásul megállapítható, hogy a gazdasági növekedés várható lassú élénkülésétől reálisan nem várható jelentősebb foglalkozásnövelő hatás, ezzel csak később – két-három év múlva – indokolt számolni, amikor a GDP évi növekedése tartósan meghaladja a három százalékos.

## Irodalom

- BRENKE, K. [1993]: A foglalkoztatás helyzete egy volt NDK régióban. *Ipargazdasági Szemle* (Megjelenés alatt).
- CHERNENSZKY LÁSZLÓ–DEMETER KATALIN [1985]: Növekedés és termelékenység az iparban. Tanulmány. IKCS.
- ÉKES ILDIKÓ [1993]: Rejtett gazdaság – láthatatlan jövedelmek. Budapest.
- ILO [1992]: Economic Transformation and Employment in Hungary. International Labour Organisation, Genf.
- KOLLÁNYI MARGIT [1993]: A termelés néhány jellemzője a gazdasági átalakulás időszakában. *Statisztikai Szemle*, március.
- RAY, G. F. [1991]: Innovation and productivity in Eastern Europe: an international comparison. *National Institute Economic Review*, november, 75–83. o.
- VÁNYAI JUDIT–VISZT ERZSÉBET [1993]: A munkanélküliség elleni küzdelem fő szempontjai. Tanulmány a „Struktúrajelentés...” c. OTKA kutatáshoz.

**A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó szakkönyvajánlata**

**David W. Pearce**

**A MODERN KÖZGAZDASÁGTAN ISMERETTÁRA**

**Dictionary of Modern Economics**

A kötet a ma piacon lévő korszerű közgazdasági lexikonok közül az egyik legismertebb, legalaposabb nyugati összeállítás. Az Aerdeeni Egyetem közgazdász professzoraiból és más közgazdasági kutatókból álló alkotóközösség munkájaként létrejött közgazdaságtani ismerettár, értelmező szótár a hazai oktatási és tájékoztatói igényeket is kielégíti. Több mint 2500 angol szócikk 3000 magyar megfelelőjét tartalmazza.

A visszakeresést részletes mutatórendszer segíti. Az ismerettár elnevezés azért is indokolt, mert egy szótárnál sokkal bővebb magyarázatot, képleteket, példákat tartalmaz, amikor értelmezi a közgazdasági fogalmakat.

664 oldal, ára kötve: 1972 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható  
a Kiadó szakkönyvesboltjaiban:

Széchenyi István Könyvesbolt  
1051 Budapest, Szent István tér 4.

Szakkönyvesbolt  
1054 Budapest, Vadász u. 27.

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
1051 Budapest, Nádor u. 8.

Széchenyi István  
Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt  
7624 Pécs, Rókus u. 5.

ARTNER ANNAMÁRIA

**Integrációs törekvések a Csendes-óceán régiójában**

A világgazdaságot átszövő integrációs folyamatból még az olyan nagy kiterjedésű és rendkívül heterogén országokat magában foglaló „régio” sem kivétel, mint a Csendes-óceán és partvidékei. Az igen fejlett, gyorsan fejlődő és viszonylag elmaradott gazdaságok helyzete, érdekei, integrációs hajlama szükségképpen eltérő. Ezzel is magyarázható, miért jött létre oly sok és annyira különböző hatókörű és eredményességű nemzetközi gazdasági szervezet a Pacifikumban. E fejlemények is jól illusztrálják a centrum–periféria viszony 20. század végi alakulását.\*

A csendes-óceáni térség a Csendes-óceánnal határos országok összessége. Nyugati része (az ázsiai csendes-óceáni térség) Japánt, Ausztráliát, Új-Zélandot, a négy „kis tigris”, valamint az ASEAN többi tagországát (tehát Szingapúron kívül még Indonéziát, Malajziát, Thaiföldet és Bruneit), továbbá Kínát, Vietnámot, Kambodzsát, Észak-Koreát és a „szovjet” Távol-Keletet foglalja magában. Keleti részéhez az Egyesült Államok, Kanada, Mexikó, Közép-Amerika kisebb államai és Dél-Amerika csendes-óceáni országai (Chile, Peru, Ecuador, Kolumbia) tartoznak. Ezenkívül része még a mikroállamok sora (Melanézia, melynek legnagyobb képviselői Pápua-Új-Guinea és a Fidzsi-szigetek, továbbá az északnyugat-pacifikumi Mikronézia és a dél-pacifikumi Polinézia).

E hatalmas, szétszórt és az államok mérete, gazdasági súlya, fejlettsége, természeti, geológiai adottságai, kultúrája

stb. szempontjából rendkívül heterogén „régio” átfogó integrálódásáról nem beszélhetünk, bár az elmúlt évtized(ek)ben több szubregionális együttműködési próbálkozásnak lehettünk tanúi. Ezek közül az APEC<sup>1</sup> a legjelentősebb, mely – a régió legfejlettebb államait és közvetlen érdekszférájukat foglalva magában – az egész csendes-óceáni térség integrálódásának vonzópontja.

A hetvenes évek óta az APEC-et alkotó államok a gazdasági erejük és/vagy fejlődési dinamikájuk révén a világgazdaság meghatározó tényezői. Így nem meglepő, hogy a hangzatos és sommás ítéletekre fogékony amerikanizálódott közgazdaságtanban megjelent a „csendes-óceáni évszázad” („Pacific century”) kifejezés (*Forbes* [1992]). Ez a megnevezés arra utal, hogy miként a 14–16. században a Mediterráneum, majd a 19. század óta Észak-Amerika, úgy a 20. század végétől a csendes-óceáni térség lesz a vi-

\* A tanulmány az MTA Világgazdasági Kutató Intézetében *Inotai András* vezetésével folyó Globalizációs és reorganizációs folyamatok a világgazdaságban a kilencvenes években című OTKA-kutatás keretében készült.

<sup>1</sup> Asian-Pacific Economic Cooperation (1989). Tagállamai: az Egyesült Államok, Kanada, Japán, Ausztrália, Új-Zéland, Dél-Korea, ASEAN (6), valamint 1991 óta Kína Hongkong és Tajvan.

*Artner Annamária* kandidátus, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tudományos főmunkatársa.



lággazdasági növekedés központja. Bár e feltételezés mellett számos adatot sorakoztathatunk fel, kevés a bizonyíték, hogy a csendes-óceáni térség képes lesz olyan fokú integrálódásra, melyet egy hosszan tartó világgazdasági vezető szerep feltételez (s amellyel a Mediterráneum, majd Észak-Amerika rendelkezett).

E tanulmány éppen a fenti kérdés megválaszolásához kíván hozzájárulni a csendes-óceáni (elsősorban az APEC-) államok eddigi gazdasági teljesítményének, tényleges és formális integrálódásának bemutatásával és az integrálódás kérdőjeleinek felvázolásával.

### A csendes-óceáni térség világgazdasági súlya

A térség vezető gazdaságai (a 15 APEC-ország) gyors fejlődése közismert. A négy „kis tigris” már a hetvenes években kitűnt kétszámjegyű növekedésével, a nyolcvanas években pedig e tekintetben Kína és az ASEAN öt tagállama is a nyomukba lépett. Tajvan, Hongkong, Dél-Korea és Szingapúr együttes áru- és szolgáltatásexportja 1990-ben túlszámalyta Japánét, mely pedig éppen fejlődésük (egyik) fő hajtóereje volt. A prognózisok szerint Thaiföld és Malajzia hamarosan az ún. újonnan iparosodott országok (NIC) közé fog tartozni; Hongkong, Tajvan és Szingapúr már régebb óta a régió szolgáltatóközpontjainak számítanak. A Japan Economic Research Centre prognózisa szerint 1990 és 2000 között a GNP évi átlagos reálnövekedése Japánban 3,6 százalék, a négy NIC-ben 6,3 százalék, az ASEAN-országokban 6,6 százalék lesz (*Peiyao* [1992] 6. o.). Az Egyesült Államok, Kanada, Ausztrália és Új-Zéland nem fejlődött ugyan a nyolcvanas években olyan dinamikusán, mint az előbb említett országok, de sikeresen használták ki (és részben maguk generálták) ezek növekedését. Jelenleg az APEC-országok GNP-je (Kína nélkül is) több mint negytedét adja a világ összesített GNP-jének (*Koo* [1991]) – pedig a világ lakosságának csak egyhatoda él itt –, s a 15 APEC-ország együttes kereskedelme a világkereskedelem 38,6 százalékát tette ki 1990-ben, az Európai Közösség országainak egymás

közi kereskedelme nélkül pedig a megfelelő arány már 50 százalék körüli (*Anderson* [1991] 31. o.). Itt azonban fontos megjegyezni, hogy az aggregált adatok impozáns volta jórészt az APEC-országok exportjának és importjának sajátos keresztthatásából adódik. Nevezetesen abból, hogy az exportdinamikát más országok adják (Japán, a NIC, Malajzia és Thaiföld), mint az importdinamikát (az Egyesült Államok, Kanada). A két legfejlettebb állam (az Egyesült Államok és Japán) nélkül pedig a térség világkereskedelmi súlya negytedére csökken (bár a nyolcvanas évekbeli részarány-növekedés ez esetben is markáns – lásd az 1. táblázatot).

A régió – nagyrészt nem a legfejlettebb országok közé tartozó tagjainak köszönhetően – számottevő rövidebb-hosszabb távú növekedési tartalékokkal rendelkezik (például komplementaritás, növekvő vásárlóerő, tőkefelszívó képesség, bőséges munkaerő stb.), ám ezek kihasználását megkérdőjelezi a világgazdaság válságjelenségei (stagnáló világkereskedelem, a fejlett országok recessziója és protekcionizmusa, a nyitottabb – fejlődő világbeli – piacok fizetéképtelensége stb.), valamint az éppen e problémákra adható lehetséges válaszok (ti. a térség integrálódásának) az akadályai.

### A reálintegrálódás elemei

A 15 APEC-ország gazdasági összefonódásának legkézenfekvőbb bizonyítéka egymással folytatott *kereskedelmük* aránya lehetne. E forgalom aránya az APEC összes kereskedelmében 1982 és 1990 közt 57,6-ról 64,8 százalékra, tehát az EK-hoz hasonló szintre nőtt. Az intern kereskedelem aránya 1970-ben lényegében az 1982-es szinten állt (*Krause* [1990] 5. o.), tehát a térségen belüli áruforgalom az 1980-as években vált intenzívebbé.

Az egymás közötti kereskedelem megítélésekor is utalni kell a már vázolt keresztthatásra (az export- és importdinamika földrajzi szétválására), valamint a két legerősebb gazdaság szerepére. Ez arra világít rá, hogy az EK-hoz hasonló „általános kohézió” helyett az APEC esetében döntő mértékben egy „kétpólusú csillag-

1. táblázat

## Az APEC-országok kereskedelmét és egymás közti forgalmát jellemző néhány adat 1982, 1990

Megnevezés	Export		Import		Export+import	
	1982	1990	1982	1990	1982	1990
APEC (15)						
intern kereskedelem (milliárd dollár)	346,8	839,9	366,7	860,3	713,4	1700,2
ennek aránya						
az APEC (15) teljes kereskedelmében (százalék)	57,0	65,4	58,1	64,2	57,6	64,8
a teljes világkereskedelemben (százalék)	20,2	25,2	20,4	24,9	20,3	25,0
APEC (15) teljes kereskedelme (milliárd dollár)	607,9	1283,7	631,3	1340,3	1239,2	2624,0
ennek aránya a világkereskedelemben (százalék)	35,3	38,4	35,2	38,8	35,3	38,6
Az Egyesült Államokok nélkül: APEC (14)						
intern kereskedelem (milliárd dollár)	141,3	351,8	143,2	365,5	284,5	717,3
ennek aránya						
az APEC (14) teljes kereskedelmében (százalék)	35,7	39,5	38,0	44,4	36,8	41,9
az APEC (15) teljes kereskedelmében (százalék)	23,2	27,4	22,7	27,3	23,0	27,3
a világkereskedelemben (százalék)	8,2	10,5	8,0	10,6	8,1	10,6
APEC (14) teljes kereskedelme (milliárd dollár)	395,7	890,6	376,4	823,3	772,1	1713,9
ennek aránya a világkereskedelemben (százalék)	23,0	26,7	21,0	23,9	22,0	25,2
Az Egyesült Államok és Japán nélkül: APEC (13)						
intern kereskedelem (milliárd dollár)	58,3	170,5	56,2	168,0	114,4	338,5
ennek aránya						
az APEC (13) teljes kereskedelmében (százalék)	22,7	28,3	22,9	28,6	22,8	28,4
az APEC (15) teljes kereskedelmében (százalék)	9,6	13,3	8,9	12,5	9,2	12,9
a világkereskedelemben (százalék)	3,4	5,1	3,1	4,9	3,3	5,0
APEC (13) teljes kereskedelme (milliárd dollár)	257,2	602,9	244,9	588,0	502,1	1190,9
ennek aránya a világkereskedelemben (százalék)	15,0	18,1	13,7	17,0	14,3	17,5
APEC az Egyesült Államok és Kanada egymás közti forgalma nélkül						
intern kereskedelem (milliárd dollár)	266,5	661,6	281,4	691,3	547,9	1352,9
ennek aránya						
az APEC – Kanada-reláció nélküli teljes kereskedelmében (százalék)	50,5	59,9	51,5	59,0	51,0	59,4
az APEC (15) teljes kereskedelmében (százalék)	43,8	51,5	44,6	51,6	44,2	51,6
a világkereskedelemben (százalék)	15,5	19,8	15,7	20,0	15,6	19,9
Az APEC US–Kanada reláció nélküli teljes kereskedelme (milliárd dollár)	527,7	1105,3	546,0	1171,3	1073,7	2276,6
ennek aránya a világkereskedelemben (százalék)	30,7	33,2	30,4	33,9	30,6	33,5
ASEAN (6)						
intern kereskedelem (milliárd dollár)	17,0	26,8	15,5	24,9	32,5	51,7
ennek aránya						
az ASEAN (6) teljes kereskedelmében (százalék)	24,0	19,0	20,6	15,5	22,3	17,1
az APEC (15) inter kereskedelmében (százalék)	4,9	3,2	4,2	2,9	4,6	3,0

*Megjegyzés:* Egyes relációk a statisztikából hiányoztak, ezt a partnerországok megfelelő forgalmi adataival pótoltam. Néhány esetben (főleg Brunei viszonylatában) ez nem volt lehetséges, de ez csak elhanyagolható mértékben torzítja az adatokat.

*Forrás:* Saját számítások a Direction of Trade Statistics Yearbook IMF 1989. és 1991. évi számai alapján.

rendszeresül” integrálódásról, azaz a különböző szintű fejlődő országoknak az Egyesült Államoktól és Japántól való függéséről van szó. (Az előbbi esetében inkább az export, az utóbbiában főleg az import oldalán.) Mindezt jól illusztrálja az 1. táblázat, amelynek tanúsága szerint 1990-ben az Egyesült Államokok nélkül az egymás közti kereskedelem részaránya csupán 27,3 százalék, az Egyesült Államok és Japán nélkül pedig mindössze 12,9 százalék volt.

Az APEC reálgazdasági összefonódását bizonyítani hivatott adatok, tények megítélésekor is fontos figyelembe venni ezt a „kétpólusú csillagrendszert”, tehát az Egyesült Államok és Japán (valamint egymás közti kapcsolatuk) meghatározó, de az összevont adatok mögött megbújó szerepét.

A reálintegrálódás további fontos jellemzője a *működőtöke-áramlás*. Becslések szerint az ázsiai csendes-óceáni térségben

a közvetlen külföldi beruházások 80 százaléka régió belülről jön (*Anderson* [1991] 31. o. és *Tan* [1991] 432. o.). A tőkeáramlás földrajzi szerkezetében az elmúlt évtizedekben bekövetkeztek bizonyos változások: a korábban a gyarmati múlt által meghatározott kereteket szétfeszítették a tőkeexportörök deverzifikációs törekvései és a japán tőkeexport-offenzíva. Az ASEAN-ba irányuló japán tőkeberuházások például 1986/87-ben 49, 1988/89-ben 78 százalékkal nőttek (*D. Mohd. Sheriff* [1991] 17. o.); ugyanakkor új tőkeexportörök jelentek meg a színen: az újonnan iparosodott országok. Egyrészt azonban ez utóbbiak mérete nem olyan jelentős, hogy a régió integrálódásában komoly szerepet játszhatnának, másrészt hosszabb távon is megkérdőjelezhető ilyen jellegű önálló integratív hatásuk, mivel tőkeexportjuk jórészt nem más, mint a transznacionális vállalatok másodlagos tőkeexportja. (Ez részben idegen név alatt folyik, vagy még áttételesebben megvége: a TNC-knek dolgozó NIC-beli vállalatok terjeszkednek – a tőkeexport generálója mindkét esetben a fejlett országok tőkéje.) Meg kell jegyezni, hogy az EK-országok vállalatai viszonylag kevés tőkét fektettek be a térségben, pedig az ASEAN-országok és a NIC-ek már régóta szorgalmazzák ennek növelését (éppen a japán és amerikai függés csökkentése végett).

A *fejlesztési segélyek* természetüknél fogva a fejlett országok integratív szerepéről tanúskodnak. 1989-re a világ legnagyobb állami fejlesztési segélyt nyújtó országa Japán lett. (Kb. 9 milliárd dollárt adott 1993-ban.) Segélyeinek 62,5 százaléka Ázsiába, ennek fele (31,5 százaléka) az ASEAN-országcsoporthoz, elsősorban Indonéziába, Thaiföldre és a Fülöp-szigetekre áramlott (*D. Mohd. Sheriff* [1991] 17. o.). A hivatalos japán fejlesztési segélyek (Official Development Assistance – ODA) további fő kedvezményezettje Kína. (Ausztrália segélyei hasonló preferenciákat mutatnak.) 1989-ben a japán nyújtott japán fejlesztési segélyek 75,6 százaléka bilaterális, ezen belül 55,2 százalékban jenkölcsön volt, a többi „ingyenes” adomány és technikai segítség formáját öltötte. A térséghez fűződő gazdasági érdekei

miatt Japán fejlesztési segélyei sokkal nagyobb eredménnyel jártak, mint akár Észak-Amerikáé, akár Európáé (*D. Mohd. Sheriff* [1991] 15. o.). Az Egyesült Államok Kínának nem ad segélyeket, legfőbb kedvezményezettje a Fülöp-szigetek.

Integrációs tényezőként kell megemlíteni a *migrációt*, mely az APEC-en belül főleg kínaiak kivándorlását jelenti (Kínából, Tajvanról, Hongkongból és Szingapúrból) elsősorban az Egyesült Államokba, Ausztráliába és Új-Zélandra. A csendes-óceáni térség egészét tekintve viszont kiemelendő a kis szigetekről az utóbbi években megindult – a volt anyaállamokba irányuló – kivándorlás.

A migrációhoz hasonló integráló szerepet játszik a *turizmus*. Az APEC-országokba érkező turisták 70-90 százaléka a régió belülről jött (*Krause* [1990] 8. és 24. o.).

A *valutáris közeledés* a térségben igen lassú; a jen régió belüli növekvő használata ellenére még mindig a dollár játssza a főszerepet. Ez is egyik megjelenési formája az APEC-integrálódást nagyban gátoló amerikai-japán gazdasági rivalizálásnak.

Az áru-, tőke- és szolgáltatásforgalommal összefüggésben az elmúlt évtizedekben kiemelkedő ütemben fejlődött a csendes-óceáni térség *közlekedési és távközlési* hálózata: az üzletemberek által megtett utaskilométerek száma 1970 és 1990 között évi átlagban 12,4 százalékkal nőtt az Ázsián belüli légi utakon, 12,2 százalékkal a Csendes-óceánt átszelő útvonalakon (Európán belül 17 százaléka, a világszerte pedig 7,2 százaléka); a világ leggyorsabban fejlődő *air cargo* útvonalai az Ázsián belüli, valamint az onnan kiinduló vonalak. A légi utakon kívül gyorsan bővülnek a korszerű szárazföldi és kombinált közlekedési-szállítási rendszerek, valamint – a mind nagyobb hatóságú műholdak révén – a távközlési hálózat is (*Forbes* [1992]).

Mint közös cselekvést igénylő problémák, az együttműködést serkentik a környezetvédelmi kérdések is (a tengerszint klímaváltozás okozta emelkedése, halászati-felszterületi viták, a fejlett országok nukleáris kísérletei, vegyi fegyverek megsemmisítése által okozott károk), melyekkel magasabb szinten először az 1989. júliusi South Pacific Forumon foglalkoztak.

### A reálintegrálódás intézményesülése

A régió gazdasági együttműködésének intézményesülése – a már említett akadályok (nagyság, heterogenitás, a fejlett országoktól való exportfüggőség, politikai feszültségek stb.) miatt – a reálintegrálódási tendenciák ellenére is csak lassan, korlátozott szubregionális kooperációs próbálkozásokon keresztül halad előre. Szélességben és mélységben nagyobb léptékű regionális együttműködési kísérletre csak a legutóbbi időkben került sor (APEC), annak ellenére, hogy e kooperáció már régóta objektív szükségszerűség. Mivel a formai integrálódást gátló tényezők ma is hatnak, nem várható, hogy az APEC továbbfejlődése lényegesen gyorsabb és sikerebb lesz, mint kialakulása.

Az elmúlt évtizedekben a regionális közösség létrehozásának igénye számos szubregionális szervezet kialakulásához vezetett (lásd a függelék), ezek azonban távol állnak az eredeti elképzelésektől. A legjelentősebbek közülük az ASEAN, a NAFTA\* az ANZCERTA, a SPARTECA és az USCFTA.

Az ASEAN (Association of South-East Asian Nations, tagjai: Szingapúr, Malajzia, Indonézia, Thaiföld, a Fülöp-szigetek és 1984 óta Brunei) 1967-es megalakulása óta sem tudott számottevő sikereket elérni a gazdasági együttműködés terén. Az ipari együttműködési projektumokat az eseti jelleg és a lassú előrehaladás (esetenként a befulladás) jellemzi, a szervezeten belüli kereskedelem aránya még napjainkban is csak 20 százalék körül alakul. A főként politikai okokból létrejött közösség a világgazdasági változások nyomán ma már mindjobban érzi a hatékonyabb gazdasági együttműködés, illetve az integráltabb piac kialakításának szükségességét. Ennek jele, hogy 1992. február 1-jén életbe léptették szabad kereskedelmi egyezményüket, az AFTA-t (Asian Free Trade Agreement). Ennek keretében – az elképzelések szerint – a 40 százaléknál nem kisebb ázsiai tartalmú termékek vámtételét 2008-ig (15

termékkategóriában már 2003-ig) 0-5 százalékra csökkentik. Ettől sem várható azonban az ASEAN belső piacának lényegesen nagyobb mértékű integrálódása, mivel egyrészt eleve túl sok terméket zártak ki a preferenciális vámelbánásból, s a szerződés jogilag nem kötelező erejű (ráadásul megfogalmazása is homályos), másrészt a meghirdetett célok gyakorlati megvalósítása már a kezdet kezdetén akadályokba ütközött. Malajzia például az egyezmény életbe lépése után hosszú hónapokig sem hozta nyilvánosságra új tarifarendszerét, ami arra utal, hogy az ország vezetése nem veszi komolyan a szerződést. (Egy maláj közgazdász szerint „az AFTA inkább csak politikai fogás”).<sup>2</sup> Az egyezmény hasznosságával kapcsolatban mind az egyes tagországok között, mind azokon belül ellentétes nézetek csapnak össze. Az egyedüli abszolút nyertesnek (mint az ASEAN-on belül általában) a legerősebb piaccal bíró Szingapúr látszik, ezért mind makro-, mind mikroszinten itt a legnagyobb az AFTA támogatottsága. Mivel – indonéz javaslat alapján – a tagoknak különböző sebességgel kellene csökkenteniük vámjaikat (Malajzia például a gyorsított rendbe tartozik), érthető a sebesebb piacnyitásra „kötelezett” tagok kormány szinten is megnyilvánuló ellenérzése. Ugyanakkor szinte mindegyik ország üzleti szférája nehezményezi belpiacuk védelmének csökkenését.

Tehát bár az AFTA-t létrehozó szingapúri nyilatkozatban az ASEAN vezetői hangzatos kijelentésekkel szálltak síkra a gazdasági-politikai együttműködés intézményesítéséért, a jelek szerint ennek nem sok foganatja volt. Az ASEAN jövője szempontjából példa értékű a következő: miközben Malajzia javasolta, hogy hozzanak létre a térségben egy gazdasági konzultációs szervezetet (EAEC – East Asian Economic Caucus), az AFTA gyakorlati megvalósítását láthatólag nem sietteti; ezt a javaslatát ugyanakkor a tagországok a szingapúri nyilatkozatban éppen csak megemlítették, s „további vizsgálatot” láttak szükségesnek.<sup>3</sup>

\* Itt a New Zealand–Australia Free Trade Agreementről és nem a North American Free Trade Agreementről van szó – a szerk.

<sup>2</sup> Piac vagy délibáb? GCNS 26. évf. 14. sz., 7–8. o.

<sup>3</sup> Summit leaders leave hard act to follow. The Nikkei Weekly, 1992. február 8.

A NAFTA-t (New Zealand–Australia Free Trade Agreement) 1965-ben hozta létre a két ország, a „nem érzékeny” termékcsoportok egymás közti forgalmának liberalizálására. Az egyezménynek valójában nincs nagy gyakorlati jelentősége, mivel e forgalom már ekkor is nagyban liberalizált volt (Új-Zéland Ausztráliából származó importjának 92 százaléka már az egyezmény aláírásakor is vámmentességet élvezett). Részbem ez is magyarázza, hogy a vámmentességi listán még a hetvenes évek közepén is ugyanazok a termékek szerepeltek, mint tíz évvel korábban.

Ausztrália és Új-Zéland gazdasági együttműködése a nyolcvanas években vett lendületet. 1983-ban aláírták az ANZCERTA-t (Australia–New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement; rövidítik még CER-nek vagy CERTA-nak is). Ennek értelmében 1983 és 1990 között szabadkereskedelmi övezetet hoztak létre, ami nemcsak a vámok és mennyiségi korlátozások lebontását jelenti, hanem a közfelvásárlások és export-szubvenciók eltörlését is. A két gazdaság integrálódása a CER 1990 és 1995 között megvalósítandó második „fordulója” keretében folytatódik a szolgáltatások forgalmának liberalizálásával, a kereskedelem technikai akadályainak a lebontásával, az exportkorlátozások leépítésével, a vámpolitika és az üzletmenetet érintő törvények harmonizálásával stb. A tervek szerint a jövőben kiterjed az együttműködés az ipartámogatásokra és a valutaunióra is (*Bollard–Mayes* [1992] 198–199. o.). Mélységét tekintve a CER a legelőrehaladottabb szubregionális integráció az ázsiai csendes-óceáni térségben.

Szintén Ausztrália és Új-Zéland a motorja a regionális projektumok szervezésében sikeresnek mondható dél-csendes-óceáni együttműködésnek, melynek legismertebb egyezménye az 1981-ben aláírt SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement). A fenti két országon kívül a korábbi SPF (South Pacific Forum) szigetország-tagjait öleli fel.

Mint a csendes-óceáni régió két jelentős tagját összefogó egyezményt, meg kell említeni az USCFTA-t (US–Canada Free Trade Agreement), illetve az azt „kiváltó”

NAFTA-t (North American Free Trade Agreement), mely nemcsak a két (három) gazdaság már meglévő reálintegrációjának intézményesítését jelenti, hanem – figyelembe véve, hogy a szabadkereskedelmet kiterjesztették Mexikóra is – az Egyesült Államok abbéli igyekezetét is tükrözi, hogy a nagyobb, integrált piac révén pótlólagos erőforrásokat biztosítson versenyképességi gondokkal küzdő nemzetgazdasága számára.

A szubregionális próbálkozások mellett a térség egészének összefogására is születtek intézmények. Ezek közül az elsők a hetvenes évek második felében alakult és a magánszektorok regionális együttműködésének elősegítésére hivatott PBEC (Pacific Basin Economic Council), valamint a tudományos együttműködést megvalósító PAFTAD (Pacific Trade and Development Conference) és a CACCI (Confederation of Asia-Pacific Chambers of Commerce) voltak. Az integrációs kísérletek komolyvá válását azonban elsősorban a PECC (Pacific Economic Cooperation Conference) 1980-as megalakulása jelezte. A PECC ugyanis olyan kutatókból, üzletemberekből és (magánszemélyként részt vevő!) kormánytisztviselőkből álló fórum, melynek az OECD-hez hasonlítható központi intézményei vannak. Kiterjedt működése és szervezete révén a PECC készítette elő a talajt az APEC számára. S nemcsak annak előfutáraként, de jelenlegi partnereként is fontos szerepet játszik.

Az ázsiai csendes-óceáni térség formai integrálódásában 1989. november 6. jelentette a mérföldkövet, amikor Canberrában összeült az APEC (Asia–Pacific Economic Cooperation) első konferenciája. Itt találkoztak ugyanis először a térség legfontosabb országainak (először 12, majd 1991 óta 15 ország) kormányképviselői, megteremtve a lehetőséget arra, hogy multilaterális politikai döntések születessenek. (A PECC is csak bilaterális kooperációra adott alkalmat.) Az APEC mindezzel együtt is távol áll az Európai Közösség szervezeti erejétől, deklaráltan is csupán a térség gazdasági növekedésének biztosítását szolgáló konzultációs, koordinációs (érdekegyeztető) mechanizmust kívánt létrehozni. Legnagyobb erénye

(azon kívül, hogy egyáltalán létrejött) az, hogy meddő viták és az ezekből szükségszerűen következő tartalmatlan nyilatkozatok fogalmazgatása helyett a résztvevők a konkrét feladatok meghatározásával láttak munkához. Így már az első és a második (1990. évi szingapúri) konferencián kijelölték az együttműködés területeit (illetve beindították az ezt szolgáló projektumokat). Ezek:

- adatbank létrehozása a térség áru-, tőke- és szolgáltatásforgalmának elősegítésére;

- az intern és extern kereskedelem támogatása speciális programok révén: kereskedelmi és szektorális információk cseréje, gazdasági delegációk összeállítása, a regionális kereskedelmet támogató konferenciák szervezése, vásárok és oktatás szervezése a kereskedők számára;

- az intraregionális működtőke- s technológiatranszfer támogatása információk révén (készül az APITIN: Asia-Pacific Investment and Technology Information Network);

- a humán tőke fejlesztése, nemzeti át- és továbbképzési politikák koordinálása;

- energetikai kooperáció (információk, piaci prognózisok, takarékoság, K + F, környezetvédelem és technológiatranszfer területén);

- a tengeri erőforrások megőrzése (a tenger élővilágának védelme);

- távközlés;

- halászat (a halállomány felmérése, halászati, halfeldolgozási és értékesítési együttműködés);

- közlekedés (hálózatfejlesztés, szolgáltatások és adatáramlás támogatása);

- turizmus (adatnyilvántartás és -szolgáltatás fejlesztése, alkalmazottak képzése stb.).<sup>4</sup>

Az APEC-ben a határozatokat konszenzussal, de az egyes államok szintjén hozzák meg, nemzetközi jogi kötelezettség nélkül. Írott alapszabálya nincs, még az ügyrendet sem határozták meg a konferenciák számára. A kereskedelem *egy- más közti* liberalizálásáról nincs szó (e téren heves érdekütközésekre lehet szá-

mítani); a tagországok mindegyikének fő célja a *világkereskedelem* szabadságának biztosítása (már ami az exportpiacukat illeti). Éppen ez közös fellépésük fő indítéka is.

### Az egyes APEC-tagországok érdekeltsége az együttműködésben

Az APEC-országok valóságos integrációjának fonákja, felemás volta abban áll, hogy alapvetően „kifelé” (a fejlett országok piacára) orientált gazdaságokról van szó, melyek integráltsága részben látszólagos (az egymás közti kereskedelem Egyesült Államokra és Japánra való összpontosulása miatt), részben két ország, az Egyesült Államok és Japán (illetve ezek tőkéje) által valósult meg. A valóságos integrálódásnak e „kétpólusú csillagrendszerhez” hasonlítható jellege bűvik meg az egyes APEC-tagok együttműködésben való kismérvű érdekeltisége mögött.

A nyolcvanas éveket tekintve, Japán Egyesült Államokba és az Európai Közösségbe irányuló áru- és tőkeexportja gyorsabban nőtt, mint a kelet-ázsiai piacokra kerülő kivitele. Az APEC „fejlődő” országai mellett tehát Japánra is áll, hogy alapvetően a régió kívülről orientálódik. (A japán gazdaság természete alapvetően „nem regionális” – *Zuqian* [1993] 18–19. o.). Ugyanakkor igaz, hogy harmadik piacain való sikereinek záloga éppen az a kelet-ázsiai térség, melyben működő tőkéje az ottani komparatív előnyöket kihasználva, a hazainál nyereségesebben működhet, s amelyből nyers- és alapanyag-szükségletének jelentős hányadát biztosítani tudta. Az oda irányuló iparkitepítés célja kifejezetten egy ilyen háttérgazdaság biztosítása. E háttérgazdaság modernizálását szolgálják segélyei is. Ugyanakkor a japán piac közismerten protekcionista (a nyílt eszközökön túl rejtett módokon, például az elosztási rendszerek révén is védett, s a termelői, különösen a mezőgazdasági lobbyk jóval erősebbek, mint a liberalizációban érdekelt fogyasztók), sőt gyors gazdasági fel-törésének és biztos világpiaci pozíciójának éppen e protekcionizmus az egyik fő

<sup>4</sup> Lásd bővebben *Hilpert* [1992] 23–25. o. és Az ázsiai csendes-óceáni országok együttműködésének fő irányai. Trendek, Prognózisok, 1991. 23–24. sz.

tartópillére. A protekcionizmus feladására (például viszonzással) még kényszeríteni is nehezen lehet, mivel – nagyrészt éppen az ázsiai fejlődő országokban működő vállalatainak köszönhetően – védett piacok meghódítására is képes (alacsony árak, töke kivétel, technológiatranszfer stb. révén). Mindebből az következik, hogy *Japánnak nem áll érdekében a térség országaival alkotandó szabadkereskedelmi zóna létrehozása*. A fejlődő országok (beleértve a NIC-eket is) piacára erőfölényénél, történelmi kapcsolatainál fogva már így is szabad bejutása van, azok liberalizálásából nem sokat nyerne (sőt a cserébe megnyitandó japán piacon még teret is vesztené).

A kereskedelmen túlmutató integrálódással még rosszabb a helyzet: az ennek révén kiegyenlítő beruházási feltételek miatt elvesztené azt a versenyképességi tartalékot (az ázsiai beruházásai révén más országoktól „kölcsonvett” komparatív előnyöket), mellyel a fejlett országok (az Egyesült Államok és főleg az Európai Közösség) zártabb piacaira is képes bejutni. Könnyen olyan helyzetben találhatná magát, hogy hatékonyan zsarolható lenne, s piacát a régióon kívüli fejlett országok áruai előtt is meg kellene nyitnia. Mindehhez képest elenyésző az Egyesült Államok félelme és „szigorú figyelmeztetése” egy Japánt is magában foglaló kelet-ázsiai gazdasági tömörüléssel kapcsolatban: belátható időn belül ilyen veszély nem fenyegeti az Egyesült Államokat.

Japán tehát csak a jelenleg fennálló helyzetben, azaz bezárkózott piacának talaján játszik integráló szerepet, s ezért egyoldalú ez az integrálódás. Mivel a régió fejlődő országaival alkotott gazdasági közösség szükségszerűen Japán piacának a régióon kívüli fejlett országokkal szembeni megnyitásához vezetne a Kelet-Ázsia dezintegráltságából adódó korábbi tőkeallokációs előnyök nélkül, nincs értelme, hogy Japán nyisson e fejlődő országok felé. Több hasznát látná, ha vagy e fejlődő országok integrálnák piacukat (Japán nélkül), vagy ha a fejlett országokkal kötne szabadkereskedelmi egyezményt. E lehetőségek kihasználása azonban nem(csak) rajta múlik.

Az Egyesült Államok számára a szóban forgó ázsiai országok – azon túl, hogy nemzetközi méretű vállalatok telephelyeket adnak – elsősorban mint bel- és külpiacait veszélyeztető tényezők játszanak szerepet. A kereskedelmi vitákban az Egyesült Államok áll az egyik oldalon, Japán és a kisebb ázsiai országok (a NIC-ek első és második vonala) a másikon. Az tehát, hogy az APEC-régió súlya megnőtt az Egyesült Államok külkereskedelmében, nettó hatásában előnytelen ránevezve. A földrajzi, történelmi adottságok miatt az Egyesült Államoknak több hasznot hatjhat a Közép- és Dél-Amerikával való együttműködés, mint az APEC. Ugyanakkor az Egyesült Államoknak érdeke is megerősíteni az APEC-et a bezáruló Európai Közösséggel szembeni fellépés hatékonysága végett. Am ez külső ok, nem a csendes-óceáni térség integrálódásában való érdekeltségéből adódik. Sőt éppen ellenkezőjét tükrözi: az APEC nem cél, hanem az Egyesült Államok extraregionális szempontjait szolgáló eszköz. Az Egyesült Államok sem ezért, sem a Japánnal való rivalizálása miatt nem látszik alkalmasnak arra, hogy vezesse a térség integrációjának elmélyítését.

Strukturális problémáik enyhítésére, az agrárexportjuk útjában álló akadályok elhárítására Ausztrália és Új-Zéland már sikeres stratégiát dolgozott ki: a kétoldalú együttműködést. A régió fejlődő országai azonban maguk is jelentős mezőgazdasági termelők, és elsősorban a fejlett országok felvevőpiacára orientálódtak (agrár)termékekkel, miközben saját piacuk védelméről érthető módon nem szívesen mondanak le (egyoldalúan semmiképpen sem). Mindezt az APEC Ausztrália és Új-Zéland számára is jórészt az extraregionális protekcionizmussal szembeni egységes fellépés keretét jelenti, ami gyengíti az integrálódás érdekében teendő erőfeszítéseiket.

A legtöbb érdekük a fejlődő országoknak fűződik az integrálódáshoz, melyből a nagy piac, az összehangolt gazdaságpolitikák, a közös fellépés minden előnyét learathatják. Kérdéses azonban, jó-e nekik, ha ebben a legfejlettebb országok is részt vesznek. A térség fejlődő országainak közös gondja a fejlett országok gaz-

daságának való nagyfokú kiszolgáltatottság, ami mindenekelőtt az Egyesült Államoktól való főként export-, a Japántól való főként import-, és mindkettő működő tőkétől való függésen keresztül valósul meg. Ez sebezhetővé teszi őket, s gazdasági (sőt társadalmi) fejlődésüket az Egyesült Államok és Japán (és részben az Európai Közösség) konjunktúrájának, kereskedelempolitikájának, a dollár és a jen árfolyam viszonyának stb. veti alá. Az APEC-ben mindkét nagyhatalom részt vesz, ami a fejlődő országok számára annyiban kedvező, hogy ezek egymás ellensúlyaiként működnek (bár a két országtól való függés különböző természete miatt ez a hatás csak korlátozottan érvényesül). Általában is igaz, hogy a szóban forgó kisebb országok nem elég erősek ahhoz, hogy a maguk javára fordítsák a két nagyhatalom rivalizálását. Ezért az Egyesült Államok és Japán részvétele egy mélyebb integrálódást megvalósító regionális szervezetben inkább jelentené a kis országok függőségének megszüldését (növelését), mint enyhítését.

A régió fejlődő országai számára leginkább egymással való együttműködésük jelenthetne kiutat e helyzetből; ennek erősödésére azonban nincs sok kilátás [lásd az ASEAN sikertelenségét, Malajzia gazdasági konzultációs szervezetre (EAEC) vonatkozó javaslatának visszhangtalanságát]. Az élenjáró újonnan iparosodó országok magatartását eddig amúgy is a regionalizációtól való ódzkodás jellemezte. Amennyiben mégsem, úgy semmiképpen sem csak a hasonzorúkkal való együttműködésért, hanem a végző soron legfizetőképesebb felvevőpiacok megnyitását célzó széles körű kooperációért (liberalizációért) emeltek szót.

Erre a legjobb példa Dél-Korea, amely mindaddig vonakodott a regionális együttműködéstől, amíg (fejlett országokbeli) piacainak bezáródása kézzelfogható veszélyé nem vált számára. *Ro Te-Vu* [1991] elnöknek a Stanford Egyetemen tartott 1991. június 30-i beszéde tükrözi a megváltozott álláspontot: az államfő arról szólt, hogy a stabil gazdasági fejlődéshez a politikai stabilitás mellett szabadkereskedelem és kooperáció szükséges a régióban (nem lehet tovább bízni

abban, hogy a tengeren túli országok fel szívják áruikat); a komplementaritás kihasználásával kívánatos a gazdaságok (gazdaságpolitikák) harmonizálása, sőt e célok eléréséért az egész (!) ázsiai csendes-óceáni régiót átfogó intézményi keretet kell kialakítani (a szubregionalizmus elkerülésével).

Kína a régió integrálódásának nagy kérdőjele. Ha a reformok tovább haladnak a kapitalizálódás irányában, ha Kína ki tudja (ki akarja) használni mélyen gyökerező regionális kapcsolatait (mindenekelőtt Tajvan és Hongkong adottságait), és ha a régió többi országa előtt kinyitja gazdaságának kapuit, akkor könnyen a regionalizáció első számú motorjává léphet elő, kiütve Japánt a nyeregből. Hiszen olyan nagy gazdasági potenciálú országról van szó, mely fejlettségben közelebb áll a térség kisebb országhoz, mint Japán. Ekképpen könnyebb is számára (és a kisebb országok számára is) az integrálódás.

Az egész csendes-óceáni térségre (és különösen az APEC-országokra) elmondható, hogy a regionális szabadkereskedelem megvalósítása a minden állam szintjén (a nemzetállami lét szükségyszerű velejároként) meglévő piacvédelmi igényekbe ütközik. Ez különösen erős az agrárszférában, ami megkérdőjelezi még a szűkebb körű (például Észak-Amerika nélküli) kereskedelembiztosítást is. A nemzeti protekcionizmusok APEC-et behálózó, megegyezést gátló erejére jó példa az 1990. szeptemberi vancoveri konferencia. Itt általános egyetértés volt a kereskedelem liberalizálás szükségességét és az Európai Közösség bírálatait illetően; az Egyesült Államok, Kanada és Új-Zéland szót emelt Japán és Dél-Korea agrárprotekcionizmusa ellen, míg a nyugati APEC-államok textilprotekcionizmusukért kaptak kritikát a Fülöp-szigetek és Thaiföld képviselőitől (*Asia* [1991] 59–60. o.). A regionális együttműködést tehát nem a szomszédokkal való együttműködés, a belőle nyerhető előnyök kihasználásának igénye, hanem főként a régió kívüli protekcionizmus erősödése hajtja előre, s ez a „kényszerszövetség” az APEC jövőjére is szükségszerűen rányomja majd bélyegét.



### A csendes-óceáni integráció intézményesülésének kilátásai

A regionális integrációk kialakulásának számos feltétele van: a hasonló gazdasági fejlettség, a földrajzi közelség, a hasonló politikai, gazdasági értékek és politikai-ideológiai intézmények (azaz hasonló társadalmi viszonyok), hasonló kereskedelmi rendszerek, közös kulturális háttér és egyértelmű politikai szándék az integrálódásra (Zuqian [1993]). Ezek jó része nem teljesül a csendes-óceáni térségben. Emellett kifejezetten a széthúzást erősítő tényezőkkel is találkozunk (területi viták, a Japánnal szembeni „bizalmatlanság”, Japán és az Egyesült Államok, illetve Japán és Kína rivalizálása stb.). Az együttműködés mellett szól ugyanakkor, hogy a térség országainak szinte mindegyikét az exportorientált gyors növekedés jellemzi, s hogy a mindannyiukat fenyegető külső protekcionizmus miatt ezt a növekedést a jövőben csak együttműködésük erősítése révén tarthatják fenn. Láttuk azonban, hogy ez a felismerés egyelőre még gyerekcipőben jár, valamint hogy az együttműködés azon (fejlődő) országok számára fontosabb követelmény, amelyek a legkevésbé képesek a reál- és az intézményes integráció vezetői lenni.

Ezek alapján a csendes-óceáni térség gazdasági együttműködését a jövőben (is) a lassú, fokozatos, alulról fölfelé építkező (a magántőke által generált) fejlődés jellemzi majd, továbbá a különböző szűkebb körű, egymáshoz részben kapcsolódó, szubregionális egyezmények rendszere, melyet az APEC (vagy ahhoz hasonló szervezetek) kis hatóerejű, de szélesebb körű koordinációja támogat. Az Európai Közösséghez hasonló diszkriminációs szabadkereskedelmi övezet kialakulása nem várható, a térség belső kereskedelmének óvatos liberalizálása a meglévő többoldalú kereskedelmi egyezményekkel összhangban, illetve a régió kívüli országokkal a hátrányos megkülönböztetésektől való kölcsönös tartózkodás szellemében megy majd végbe. Ez az ún. *nyitott regionalizmus* (open regionalism), melynek fogalmát a PECC 1988. évi konferenciáján vezették be, s melyet

az APEC is magáévá tett (Zuqian [1993] 27. o.).

Az Integrálódásnak (vagy akarat, vagy erő hiányában) nincs vezető állama, a tagok érdekeltsége kérdéses vagy felemás, és – mindezek szükségszerű folyományaként – az APEC intézményrendszere gyenge, illetve homályos. Az APEC ezért várhatóan legfeljebb csak egy sokoldalú tanácskozási-együttműködési fórummá fog fejlődni, melynek fő, de várhatóan nem túl sikeres törekvése a regionális és világgereszkedelem szabadságfokának növelése, másodsorban pedig közös projektumok kidolgozása. Mivel az APEC határozatai nem kötelezőek, e projektumok sikeres megvalósulásával kapcsolatban sem lehetnek illúziók. Az APEC legfőbb funkciója az Európai Közösséggel szembeni ellensúly, ezért fejlődését nagyban meghatározza majd az Európai Közösség kereskedelempolitikája.

Az APEC-együttműködés azért kétértelműen elért bizonyos eredményeket is: a tagok eddig elkerülték a kényes, időrabló vitákat előidéző kérdéseket (a különböző tagországi érdekütközéseket, a problematikus költségvetési és szervezeti kérdéseket); rögtön a pragmatizmus került előtérbe munkájukban. Az eddigi eredmények (lásd a projektumokat) e gyakorlatias gondolkodásnak köszönhetőek. Mivel azonban az integráció elmélyítéséhez hosszabb távon a vitás feladatok napirendre tűzését sem lehet elkerülni, illetve mivel ezek gyors, sikeres megoldása nem várható, igen valószínű, hogy az együttműködés a jövőben is a szűkebb körű (a nemzeti szuverenitást nem érintő) praktikus kérdésekre fog korlátozódni. Ezzel összefüggésben pozitívként is felfogható, hogy a bürokrácia kiépítése az adott régióban igen nehézkesnek tűnik, de ebből csak akkor származna előny, ha ennek gyökere nem éppen a gazdaságpolitikák önállóságát (legalábbis részben) feladó integrálódástól való húzódozás lenne. Az APEC kereteinek homályossága éppúgy nemcsak negatívum, hanem pozitív is annyiban, amennyiben tág teret nyit az együttműködési területek bővítésére. Az egyezmények nem kötelező jellege pedig azt is jelenti, hogy be nem tartásuk nem jár a tagorszá-

gok együttműködési kedvét szegő szankciókkal.

Új tagok felvétele a regionális gazdasági kapcsolatok intenzitásától és a tagok konszenzusától függ – mondták ki 1989-ben Canberrában. Ebből következik, hogy kibővülés az integráció elmélyítéséig nem várható. Ez alól a „három Kína” (Kína, Tajvan és Hongkong) 1991-es felvétele jelentett kivételt, amely igencsak indokolt volt, mert nagyban növelte az APEC súlyát és gazdasági erejét. A többi jelöltnek (Chile, Argentína, Peru, Ecuador, Pápua-Új-Guinea, India, Mongólia, Oroszország) még valószínűleg hosszú ideig várniuk kell a csatlakozásra. Az egyetlen jó eséllyel pályázó potenciális tag a közeljövőben Mexikó (az észak-amerikai szabadkereskedelmi övezet miatt), de még az ő felvételét is fékezheti, hogy utána nehéz lenne elutasítani a mexikói tagságon felbuzduló többi latin-amerikai kérelmezőt.

\*

Az ázsiai csendes-óceáni régió jóval nagyobb és heterogénebb, mint Európa, így elvileg több lehetőséget kínál ugyan a gazdasági expanzióra, s a mikroszintű reálintegrációra, ám a makroszintű, multilaterális együttműködést sokkal nehezebb intézményessé tenni. A politikai-társadalmi, kulturális, gazdasági növekedésbeli különbségek mellett ebben döntő szerepe van annak a sajátos hasonlóságban rejlő különbségnek, hogy a régió (az APEC) országait meghatározó mértékben a kifelé (régióon kívüli) fordulás, a fejlett országok piacait megcélzó exportorientált-ság jellemzi. Ezzel függ össze a reálintegrálódás már említett „kétpólusú csillagrendszere” (az amerikai és japán gazdaság meghatározó szerepe), melynek révén az összevont adatok szintjén előrehaladottnak tűnik az APEC-országok reálintegrálódása, mint amilyen valójában. A „kifelé fordulás”, illetve a „kétpólusú csillagrendszer” szindrómája mögött a régió Egyesült Államoknál és Japánnál kevésbé fejlett országainak a végső soron való – dinamikus növekedésük és az interdependencia elemeinek erősödése ellenére is meglévő – függése húzódik meg. Az

ázsiai „fejlődő” országok dinamizmusát a legfejlettebb országok gazdasága generálta és tette, teszi lehetővé, részben a tőke és az ehhez kapcsolódó technikatranszfer útján, részben (és mind nagyobb mértékben) a fizetőképes felvevőpiac biztosítása révén. Ezeknek az országoknak a fejlődése tehát nem egymáshoz, hanem a legfejlettebb országok (elsősorban Japán, Egyesült Államok és az Európai Közösség) gazdasági teljesítményéhez, az ezáltal determinált (világ)piaci konjunktúrához kötődik. Ez az oka annak, hogy a térség integrálódásának intézményesülése még a legutóbbi időkben is csak attól kapott lendületet, hogy az exportoffenzívára épülő gazdasági növekedést a külső piacok bezárulása fenyegeti.

Sem az EK-integráció szorosabbá válása, sem az új dimenziójú észak-amerikai együttműködés nem szolgáltat tehát elég alapot egy (jenbázisú) ázsiai gazdasági blokk kialakulásához. Ehelyett felgyorsul a fejlett országok tőkéje által végbevitt vagy indukált gazdasági kooperáció a tárgyalt csendes-óceáni övezetben, miközben a regionális együttműködés szervezete(i) elsősorban arra fog(nak) törekedni, hogy fellépjen(ek) a – jórészt régióon kívüli – protekcionizmus ellen, s a nyitott, diszkrimináció-mentes világkereskedelemért szálljanak síkra. Ezért a térség intézményesült „integrációja” (főleg nyugat-pacifikumi tagjai révén), mint K. Anderson mondja, „a szabadkereskedelmi övezet (vámunió) antitézise lesz” (Anderson [1991] 27. o.).

#### **Utószó: globalizáció és regionalizáció a világgazdaságban**

1. A világgazdaság integrációja „fehér foltokkal” tarkítva (például Afrika) és felemásan (itt enyhítve, ott erősítve a regionális különbségeket), de halad előre. Ezt az integrálódást (árui, technológiájuk, de mindenekelőtt működő tőkéjük révén) a fejlett országok transznacionális vállalatai indították be és vezénylik.

2. A transznacionális vállalatok tevékenysége kedvező környezetben (megfelelő történelmi, társadalmi, kulturális, földrajzi adottságok és gazdaságpolitika ese-

tén stb.) bizonyos fokig önállósulásra képes gazdasági fejlődést indított el vagy segített elő. Ezzel kézzelfoghatóbbá váltak a mindig is meglévő interdependencia elemei. (Ki tagadhatná, hogy már a kora kapitalizmus gyarmatainak kirablásával gazdagodó országok is függtek e gyarmatok erőforrásaitól?!)

3. Az egyenletlen fejlődés (korábban elmaradottabb országok felemelkedése) következtében a fejlett országokra leselkedő veszély a látszólagosnál kisebb mértékű: az „újonnan jövőkkel” ellentétben és velük szemben a fejlett országok gazdasági és politikai erejüknél fogva rendelkeznek azokkal az eszközökkel, melyek segítségével elháríthatják (megtorolhatják) a nekik nem megfelelő gazdaság- és kereskedelem-politikákat, végső soron azonban a konkurens nagyobb versenyképességét. Ezek az eszközök (retorziók, piacvédelem vagy csupán az ezzel való fenyegetőzés) azért hatékonyak, mert az új versenytársak függenek tőlük: technológiájuktól, beszállításaiktól, de ha másképp nem, hát felvevőpiacuktól (ezáltal a fejlett országok gazdasági-konjunktúrális állapotától).

4. A fejlődő országoknak nincs hatékony ellenszerük, mellyel lazíthatnák e függést: még élenjáró képviselőik, a NIC-ek is tehetetlenek, mivel egyenként kicsik és gyengék, összefogásuk – éppen a függő helyzetük miatt – erőtlen.

5. A transznacionális tőke legelőször a fejlett régiókat integrálta. A mikroszféra e reálintegrációjára épült a szervezeti integráció (lásd az Európai Közösség példáját). Ez utóbbira egyszerűen azért volt szükség, hogy a nemzetállamok biztosítsák az országhatárokat átlépő (nemzeti) tőkéjüknek a továbbfejlődéshez szükséges, korlátoztól mentes nagyobb mozgásteret (kedvező beruházási feltételeket), másrészt azért, hogy ily módon továbbra is kézben tarthassák, ellenőrizhessék a tőke működését, a gazdasági folyamatokat (a konjunktúrát). A nemzeti érdekeket (látszólag és korlátozott mértékben) feladó integrálódást tehát a különálló nemzeti érdekek hozzák létre! (Ennek szimptomái nyomon követhetők az Európai Közösség fejlődésében is.)

6. A fejlett országokat mind tökeerejük, mind (többé-kevésbé) sikeres integrá-

ciós intézményeik segítik érdekeik érvényesítésében; a fejlődő országok viszont még az összefogásukban potenciálisan benne rejlő erőt sem tudják kihasználni. Az utóbbiak együttműködése a hatvanas években jelent meg, a fejlett országok diszkriminációs kereskedelem-politikájára adott válaszként. Három évtizeddel később e törekvések formailag még léteznek ugyan, de szárnyaszegettek. A különféle szabadkereskedelmi, kooperációs egyezmények csak laza, nem kötelező preferenciális szerződéses, melyek gazdasági hatása csekély. Nem függetlenül a közös fellépés hiányától, illetve erőtlenségétől, a fejlett országok által a fejlődőknek nyújtott kereskedelmi preferenciák (GSP, speciális ágazati egyezmények) sem sokat nyomnak a latban, s éppen az egyes régiókban beinduló lendületesebb gazdasági (export)fejlődés nyomán áldozatul estek a fejlett országok piacvédelmének, a „ha nincs viszonyosság, nincs engedmény” kiábrándító gyakorlatának (Langhammer [1992] 227. o.).

7. A fejlődő országok regionális együttműködése ugyanazért sikertelen, amiért a fejlett országoké sikeres: miként az utóbbiak esetében, úgy a fejlődő országok közt is – ha egyáltalán valami, akkor – a fejlett transznacionális tőke szervezi (indukálja, közvetlenül vagy áttételeken keresztül vezeti) a nemzetközi integrálódást (de sokszor még a nemzetgazdaságit is). A fejlődő országok reálintegrációja tehát alapvetően külső impulzusokból táplálkozik, és elsősorban a fejlett országokhoz való kötődésüket („integrálódásukat”) jelenti, nem – vagy csak ennek alárendelve – inspirálja egymáshoz való közeledésüket.

8. Egyenlő versenyfeltételek mellett a versenyfutásban a kislány legyőzi a felnőtt, még ha az előbbi önmagához képest nagyobb erőbedobással fut is. A kislánynak fel kell nőnie, meg kell erősödnie, edzenie kell, hogy esélyes versenyző váljék belőle. Egyenlő feltételek mellett az eleve gyengébb vállalatot, gazdaságot a konkurenciaharcban legyőzi az erősebb, a nagyobb. A piaci versenyben „kiütött” félnek pedig még kevesebb esélye van a sikeres visszatérésre, függetlenül attól, hogy potenciálisan képes lenne-e állni a

sarat. A viszonyosság és minden hasonló elvű integrációs „nyitás” csupán jogi egyenlőséget jelent, nem valóságosat. A fejlődő (gyengébb) gazdaságok akkor versenyeznek a fejlettebbekkel valóban egyenlő eséllyel, ha az utóbbiaknál szabadabban élhetnek a piacvédelem (a „versenytorzítás”) különböző eszközeivel. (Ezért érthető a kevésbé fejlett, kisebb gazdasági erejű országok bizalmatlansága a fejlettekkel a „jogi egyenlőség” alapján való együttműködéssel szemben.)

9. A világgazdaság integrálódása, a globalizáció szükségszerű folyamat, miként szükségszerű, sőt, kívánatos a fejlődő országoknak a fejlettekkel való szorosabb együttműködése is. Ez azonban csak akkor lehet igazán gyümölcsöző számukra, ha nem függésüket erősítő, növelő, elfedő módon, hanem éppen nemzetgazdasági érdekeik szem előtt tartásával megy végbe. Mivel egyetlen piacgazdaságú országtól sem várható el, hogy egy másik ország érdekeit a sajátjai elé helyezze, értelmetlenség a fejlett országoktól várni, hogy a fejlődők „kedvében járjanak”. Az utóbbiak csak megfelelő tárgyalási pozíció birtokában szerezhhetnek érvényt szükségleteiknek, amihez az egymással való együttműködésük lehet a kulcs. Ez nemcsak a külső fellépés sikerességét biztosíthatja, hanem kölcsönös impulzusokkal is szolgálhat gazdasági fejlődésükhöz az egyoldalú függés veszélye nélkül (sőt éppen csökkentve a fejlettektől való függést.)

10. A fejlődő országok szabadkereskedelmi egyezményeinek, gazdasági kooperációjának vagy legalábbis az ezekre való hajlam erősödésének lökést adhatnak a világgazdaság várható fejleményei: a világgazdasági recesszió valószínű következményeként a fejlődő országoktól a fejlettekbe irányuló migráció (brain drain) megugrása, valamint hogy a fejlett országok nem tudják megnyugtatóan rendezni a fejlődő országoknak a bezáruló piacok miatt jelentkező égető problémáit [a piacra jutást, a segélyeket, a tőkeberuházás-ösztönzést stb. nem átfogóan, hanem legjobb esetben is csak a „nem érzékeny” ágazatokban fogják biztosítani (Langhammer [1992] 227. o.)]. Mivel azonban a fejlődő országok elmarginalizáltságuknál, fejlettségbeli különbségeiknél, függőségüknél fogva a fejletteknél még

kevésbé képesek átlépni nemzetállami létük korlátját, kétséges – ha mégoly szükségszerű is – együttműködésük sikere. A legtöbb, ami várható: a hatvanas évek céljainak ismételt előtérbe kerülése, azaz a fejlett országok protekcionizmusával szembeni közös fellépés. Amíg az amúgy sem kellően (illetve külső erő által) integrált fejlődő gazdaságok csak versenytársat látnak egymásban, addig kézzelfogható eredményt hozó több oldalú gazdasági együttműködés nem várható tőlük.

11. A versenyelvű világgazdaságban a globalizációt a mind jobb beruházási feltételeket kereső tanszacionális tőke, nem pedig a világméretű (gazdasági) racionalitás hajtja előre. Ez az oka a globalizálódásból kimaradt (strukturális és regionális) „fehér foltoknak”. A regionális együttműködés révén a transznacionális formát öltő nemzeti nagytőkék keresnek és (a makroszint segítségével) alakítanak ki maguknak kedvezőbb mozgásteret. A regionalizáció tehát – miként a globalizáció „csorbasága” is – végső soron nem más, mint a kormányok által támogatott nemzeti tőkék konkurenciaharcának egyik megjelenési formája. A világgazdaság az égető világméretű problémák (környezetszennyezés, nukleáris veszély, éhezés) miatt még sohasem igényelte annyira a globalizációt, mint napjainkban (s a tudomány és technika fejlődése következtében még soha nem is volt rá ekkora lehetőség). A regionalizálódás más régiók számára a globalizáció tagadása, s válaszlépésként új regionális közösségek kialakítására sarkall. Korunk globalizációjának természete és a globalizációval együtt, annak részben ellentmondva előrehaladó regionalizáció egy töből fakad. Ez a tö nem más, mint a teljes körű globalizációt igénylő világgazdasági fejlettség és a nemzetállami lét ellentmondása. A valósgos antagonizmus tehát nem a globalizáció és a regionalizáció közt feszül (hiszen korunk globalizációjának természete megfelel a regionalizáció értelmének), hanem a globalizáció szükséglete és a konkurens nemzetállamokra való széttagoltság közt. Ez az antagonizmus a végső oka az államok együttműködéséről elmondott, az adott feltételek között megoldhatatlan problémáknak, s jelzi, hogy a világgazdaság kinötte, szétfeszíti eddigi kereteit.

## Függelék

## Ázsiai és csendes-óceáni szervezetek nevének rövidítése

- ADB – Asian Development Bank.  
 AFIC – Asian Finance and Investment Corp.  
 AFTA – Asian Free Trade Agreement  
 AIPO – Asean Inter-Parliamentary Organisation.  
 ANZCERTA (CERTA, CER) – Australia–New Zealand Closer Economic Relationship Trade Agreement.  
 ANZUS – Security Treaty between Australia, New Zealand and the US (Új-Zéland már nem tag).  
 APCC – Asian and Pacific Economic Coconut Community.  
 APEC – Asian-Pacific Economic Cooperation.  
 APITIN – Asia-Pacific Investment and Technology Information Network  
 APO – Asian Productivity Organisation.  
 ASCA – Association for Science Cooperation in Asia.  
 ASEAN – Association of South-East Asian Nations.  
 ATPC – Association of Tin Producing Countries.  
 AVRDC – Asian Vegetable Research and Development Centre.  
 CACCI – Confederation of Asia-Pacific Chambers of Commerce.  
 CCOP/SOPAC – Committee for Coordination of Joint Prospecting for Mineral Resources in South Pacific offshore Areas.  
 EAEC – East Asian Economic Caucus  
 ESCAP – UN's Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.  
 FLNKS – Kanak Socialist National Liberation Front.  
 FPDA – Five Power Defence Arrangements (Ausztrália, Malajzia, Új-Zéland, Szingapúr, Nagy-Britannia).  
 ICM – International Control and Supervision Commission.  
 INRO – International Natural Rubber Organisation.  
 IPFK – International Peace Keeping Force.  
 ITTO – International Tropical Timber Organisation.  
 NAFTA – 1. New Zealand–Australia Free Trade Agreement, 2. North American Free Trade Agreement  
 OTC – Overseas Telephone Corp.  
 PACT – Pacific Area Cooperative Telecommunications.  
 PAFTAD – Pacific Trade and Development Conference.  
 PBEC – Pacific Basin Economic Council.  
 PEACESAT – Consortium for International Pacific Education and Communication Experiments by Satellite.  
 PECC – Pacific Economic Cooperation Conference.  
 PFL – Pacific Forum Line (SPF-országok közlekedési miniszterei alá tartozik).  
 SAARC – South Asian Association for Regional Cooperation (India és hat szomszédos állam egyezménye, 1985).  
 SEAFDEC – Southeast Asian Fisheries Development Centre.  
 SEALPA – Southeast Asian Lumber Producers' Association.  
 SEAMEO – Southeast Asian Ministers of Education Organisation.  
 SPARTECA – South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement.  
 SPC – South Pacific Commission.  
 SPEC – South Pacific Forum Secretariat.  
 SPECTEL – South Pacific Meeting on Telecommunication (SPF alá tartozik).  
 SPF – South Pacific Forum (diálogo-partnerei: Nagy-Britannia, Kanada, Egyesült Államok, Japán, Franciaország, Kína).  
 SPFFA – South Pacific Forum Fisheries Agency.  
 SPREP – South Pacific Regional Environmental Programme.  
 SPRSC – South Pacific Regional Shipping Council.  
 SPTC – South Pacific Trade Commission.  
 SPTMC – South Pacific Tourism Marketing Committee (1989).  
 SPTO – South Pacific Trade Office.  
 USCFTA – US–Canada Free Trade Agreement  
 USP – University of the South Pacific.  
 ZOPFAN – Zone of Peace, Freedom and Neutrality.  
 TCSP – Tourism Council for the South Pacific (14 ország).

## Hivatkozások

- ANDERSON, K. [1991]: Is an Asian-Pacific Trade Bloc Next? *Journal of World Trade*, 4. sz.
- ASIA [1991]: Yearbook. *Far Eastern Economic Review*. Asian and Pacific Organisations. Az ázsiai csendes-óceáni országok együttműködésének fő irányai. Trendek, Prognózisok, 1991., 23–24. sz.
- BOLLARD, A.–MAYES, D. [1992]: Regionalism and the Pacific Rim. *Journal of Common Market Studies*, 2. sz.
- Development and ODA. Japan–ASEAN Forum I. Tokió, 1990. november 19–20. UNU.
- FORBES, D. [1992]: The “Pacific Century”: Progress Towards the Integration of the Pacific Basin. Megjelent: *The Far East and Australasia 1992*, Europa Publications Ltd.
- HASHIMOTO, H. [1991]: Keynote Address. Megjelent: *Development and ODA. Japan–ASEAN Forum I.*, Tokió, 1990. november 19–20. UNU.
- HILPERT, H. G. [1992]: APEC – Das Entstehen eines pazifische Pendant zur EG? *IFO Schnelldienst*, 14. sz.
- KOO YOUNGUOK [1991]: Korea’s Global Economic Interests with Reference to Northeast Asia. *The Korean Journal of International Studies*, 3. sz.
- KRAUSE, L. [1990]: The Asia–Pacific Economy during the 1990s: Dynamism, Interdependence and Horizons in Economic Cooperation. *Asia–Pacific Economic Cooperation Forum*, 1990. június 21–22. KIEP, Szöul, Korea.
- LANGHAMMER, R. J. [1992]: The Developing Countries and Regionalism. *Journal of Common Market Studies*, 2. sz.
- D. MOHD. SHERIFF, M. K. [1991]: Keynote Address. Megjelent: *Development and ODA. Japan–ASEAN Forum I.*, Tokió, 1990. november 19–20. UNU.
- PEIYAO, CHEN [1992]: Asia Pacific Security: Building Confidence on the Basis of Economic Cooperation. No. 4, 1992. október SIIS Paper, Shanghai Institute for International Studies.
- Piac vagy délibáb? Gazdasági cikkek a nemzetközi sajtóból. 26. évf. 14. sz.
- RO TE-VU [1991]: Korea’s Emerging Role in a New Pacific Order. (Az 1991. június 30-i beszéd kivevője.) *The Korean Journal of International Studies*, 3. sz.
- Summit leaders leave hard act to follow. *The Nikkei Weekly*, 1992. február 8.
- TAN KONG-YAM [1991]: Economic Interdependence and the Role of the Asian Newly Industrialising Economies in Asia–Pacific Cooperation in the 1990s. *The Korean Journal of International Studies*, 3. sz.
- XITANG YAO [1991]: The Trend of Economic Development in the Asia Pacific Region in the 1990s and the Economic Cooperation in the Area. *The Korean Journal of International Studies*, 3. sz.
- ZUQIAN, Z. [1993]: Revival of Regional Economic Integration – Challenge for the Asian Pacific Region. EUI Working Papers, European Policy Unit No. 1.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Expectations and reality (Processes between 1989–1993)**

*Éva Ehrlich–Gábor Révész*

The article reviews the optimistic expectations which relied on the economic achievements of the 20-year economic reform process aiming at market economy and on the political results of the “soft dictatorship”. It confronts these expectations with the great and long-lasting decline of the economy and also reviews other important facts of the transformation process.

The study discusses the foreign trade conditions that had turned unfavourable and the unavoidable elements of loss involved by the transformation itself as objective components of the crisis.

The pair of authors review one after the other the factors of losses influencing the duration (protraction) and depth of the crisis which are related to the “handling” of the transformation by political and government agencies and which have significantly contributed to the deepening of the crisis. Such are: “étatization” of the privatization and operation of big enterprises, the uncertainty in land ownership and land use, and the aggravating disturbances of the financial system. The authors trace back these “subjective” factors of losses to the political nature of the fight for power, for positions, for the redistribution of national wealth and, in conformity with that, to the fact that national economic rationality is being pushed to the background.

## **Privatization: What next?**

*Iván Major–Péter Mihályi*

Most of the present-day contradictions experienced with privatization can be traced back to the fact that the Antall government could not unambiguously define the principles and rules of “deetatization”. It brought into being competing privatization institutions and thus conflicts arose even within the government administration.

Along three ordering principles the study attempts to build up a concept which aims at the acceleration of privatization. 1) Partial privatization should be avoided. If an enterprise is sold by the state, it should be sold as a whole. 2) In the course of transforming the existing institutions of privatization efforts should be made that to one institution only companies of the same type should belong. 3) It is not expedient to charge the newly privatized companies with debts or mortgage, since they will not be able to make developments and create new jobs.

## **Place and perspectives of direct foreign investment in Central/Eastern Europe in the three-pole system of world economy**

*László Árva*

In the last one and a half decades beside rapid growth also rearrangements have taken place in the international flow of direct capital investment. One of the characteristic features is that the Central/Eastern European region has become a target area of investment. The decisive part of direct capital investment comes from Germany, France, the USA and Austria, while the main absorbers are Hungary, Bohemia and Poland.

Although the investment projects realized in Central/Eastern Europe are not important relative to either the total of direct foreign capital exports of the world or the total stock of direct foreign investment, they still count as high in comparison to the income of the main target countries. Beside significant imports the most developed Central/Eastern European countries are themselves slowly becoming direct exporters of capital: the small and medium-sized firms create local firms mainly in Slovakia, Roumania and the Ukraine with local partners. Not merely economic advantages derive from them, but the quantitative growth of mutual capital investment may also contribute to the political stability of the region.

## **Comments on the notion of seigniorage**

*János Vincze*

In recent months several articles have been published in this periodical about financing the budget deficit and the problem of seigniorage. (Oblath–Valentiny [1993], András Simon [1994].) The authors followed the – otherwise quite general – approach according to which, in first approximation, the revenue from seigniorage is equal to the change in the monetary base falling to a time unit.

Then, adapting the problem to Hungarian relations, they defined empirical notions of seigniorage. They made important steps in analysing the financing of the budget, pointing out the advantages related to the use of real deficit and the constraints of revenues from real seigniorage. The armory of concepts used also covered the financing interrelations of the budget and consolidation of the balances of the central bank of issue.

The author first calls attention to the difference between two definitions of seigniorage and then examines four problems related to the Hungarian adaptation of the notion. Finally, while summing up those previously discussed he also indicates some further problems.

### **Conflicts between productivity and employment in Hungary at the time of economic transition**

*Erzsébet Viszt*

The article examines the development of the two components of labour productivity – production and employment – in the period of transition beginning with 1989. The authoress seeks answer first of all to the question how the utilization of labour came into harmony with the sudden and dramatic decline in output, that is, how the relationship between the two components expressing labour productivity developed.

### **Efforts at integration in the Pacific region**

*Annamaria Artner*

Not even such large regions comprising extremely heterogeneous countries as the Pacific Ocean and its coastal areas are exceptions to the integration process interweaving the world economy. The position, interests and inclination to integration of the highly developed, fast developing and relatively backward countries are necessarily different. This too, is an explanation for the coming about of so many international organizations in the Pacific area with so different scopes and efficiency. Also these developments are good illustrations of the development of the centre/periphery relationship at the end of the 20th century.



---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, March 1994

CONTENTS

<b>Tamás Nagy 1914–1993</b> .....	189
<i>Éva Ehrlich–Gábor Révész</i> : Expectations and reality (Processes between 1989–1993) .....	192
<i>Iván Major–Péter Mihályi</i> : Privatization: What next? .....	214
<i>László Árva</i> : Place and perspectives of direct foreign investment in Central/Eastern Europe in the three-pole system of world economy .....	229
COMMENT	
<i>János Vincze</i> : Comments on the notion of seigniorage .....	247
REVIEW	
<i>Erzsébet Viszt</i> : Conflicts between productivity and employment in Hungary at the time of economic transition .....	254
<i>Annamaria Artner</i> : Efforts at integration in the Pacific region .....	268
English abstracts of the articles .....	283

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. január 28.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/03-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,6 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023 4346

Idexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

# BUDAPEST BANK



*Budapesten és országos hálózatában  
66 helyen várja Tisztelt Ügyfeleit*

## Szolgáltatásaink:

- ◆ számlavezetés forintban és devizában, belföldi és nemzetközi fizetési megbízások teljesítése;
  - ◆ betétgyűjtés és lekötés forintban és devizában;
  - ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek nyújtása forintban;
- ◆ külföldi országok, pénzintézetek által nyújtott hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek nyújtása devizában és forintban;
  - ◆ váltóleszámtólás;
  - ◆ export okmányok leszámítolása;
- ◆ export-import akkreditívek nyitása, okmányos beszédvények lebonyolítása;
  - ◆ garanciák kiadása;
- ◆ értékpapírok kibocsátása és forgalmazása, pénz- és tőkepiaci műveletekre adott megbízások teljesítése a bank leányvállalata révén (Budapest Értékpapír és Befektetési Rt.);
  - ◆ valutaváltás;
  - ◆ devizakonverziók;
- ◆ fedezeti ügyletek az árfolyam- és kamatkockázat kivédésére;
  - ◆ határidős és futures ügyletek;
  - ◆ befektetési és privatizációs tanácsadás;
    - ◆ közvetítői tevékenység;
  - ◆ lízingelés a bank leányvállalata révén (Budapest Lízing Rt.);
  - ◆ fiókbérletek, széfszolgáltatás.



**BUDAPEST BANK RT.**

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. ÁPRILIS

**KARSAI GÁBOR**

A populisták, a kormány és a liberálisok

**SZABÓ KATALIN**

Az elsőbbségadástól a számítógép-billentyűzetig  
(Intézmények, konvenciók, közgazdaságtan)

**TÓTH ISTVÁN GYÖRGY**

A jóléti rendszer az átmenet időszakában

**ALEKSZANDER A. AUZAN**

A fogyasztói magatartás az oroszországi reformok folyamán

**VISSI FERENC**

A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny

**LIGETI ISTVÁN**

Van-e szükség új növekedésméletre?

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Paláncsai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. április**

**TARTALOM**

<i>Karsai Gábor</i> : A populisták, a kormány és a liberálisok (Pártprogramok az 1994. évi választások előtt) .....	285
<i>Szabó Katalin</i> : Az elsőbbségadástól a számítógép-billentyűzetig (Intézmények, konvenciók, közgazdaságtan) .....	298
<i>Tóth István György</i> : A jóléti rendszer az átmenet időszakában .....	313
<i>Alekszander A. Auzan</i> : A fogyasztói magatartás az oroszországi reformok folyamán .....	341
<b>MŰHELY</b>	
<i>Vissi Ferenc</i> : A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny .....	349
<b>VITA</b>	
<i>Ligeti István</i> : Van-e szükség új növekedésmélethez? .....	360
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	375

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

KARSAI GÁBOR

## A populisták, a kormány és a liberálisok

(Pártprogramok az 1994. évi választások előtt)

---

Az MDF vezette koalíciós kormány gazdaságpolitikáját két oldalról szokták bírálni. Egyfelől szigorú, a növekedést és a fogyasztást lehetetlenítő, a tőkével rendelkezők érdekeit kiszolgáló irányvonalaért, másrészt éppen ellenkezőleg, a piaccgazdasági reformok lassúságáért és torzóvá válásáért, a pénz parancsnoki funkciójának elismerése helyett elosztásos-etatista módszerek alkalmazásáért, felelőtlenül fellazított költségvetési és monetáris politika folytatásáért. Sajnos e kétirányú kritika nem azt jelenti, hogy a kormány gazdaságpolitikája éppen jó irányba halad az arany középúton.

Inkább arról van szó, hogy a kormány nem mérte fel, majd visszariadt a piaccgazdasági átmenettel járó feszültség nagyságától, s az objektíve mélyülő válság jelenségeire mindinkább populista választ adott. Ez kevés volt a népszerűséghez, miközben a problémák maga előtt görgetésével, az ország anyagi és erkölcsi tőkéjének folyamatos felélésével egyre szűkítette saját mozgásterét. A lakosság belefáradt az elmúlt négy év recessziójába, s jó másfél évtized után végre növekedést vár, de felelősen gondolkodó közzgazdász-politikus ezt a következő évekre még nem ígérheti.

Hogyan politizálnak a pártok ilyen körülmények között? Tisztában vannak-e a helyzettel, ki merik-e mondani az igazságot, s mit készülnek tenni, ha kormányra kerülnének?

---

A jelenlegi helyzet paradoxona, hogy a közvélemény jelentős része – s számos politikus is – a gazdaság eredménytelenségéért még mindig a restriktív gazdaságpolitikát teszi felelőssé. Holott ez a politika már régen a múlté. A gyakorlatban egy populista ízű, mára már tagadhatatlanul választási célokat szolgáló gazdaságpolitika valósul meg.

Az MDF vezette koalíciós kormány nem az életszínvonal romlásáért – a reáljövedelmek csökkenéséért, a munkanélküliség megugrásáért – hibáztatható. Valószínű, hogy ezek a mutatók egy másik kormány működése esetén se lennének kedvezőbbek, hiszen a magyar gazdaság válsága nagyrészt objektív tényezők következménye.

A kormány fő felelőssége a mai helyzet perspektívtátlanságában van. Abban, hogy folytatta, sőt új területekre terjesztette ki az előző kormányok tartalékfelélő politikáját – például az utóbbi években már nemcsak az amortizáció, hanem a privatizációs bevé-

telek jelentős része is folyó kiadásokat finanszírozott – s elfecsérelte azt a kivételes erkölcsi tőkét is, amely a szabad választások után a népszerűtlen feladatok megvalósításához rendelkezésre állt. A magyar társadalomnak ma nincs olyan jövőképe, melynek érdekében indokoltnak tartaná további áldozatok vállalását.

Ráadásul felélte a kormány azokat a pénzügyi eredményeket is, melyeket – még a Németh-kormány idejében elkezdett – restriktív költségvetési és szigorú monetáris politika révén első két esztendejében elért. Ez a reformokat és pénzügyi szigorú élnkítéssel helyettesíteni kívánó gazdaságpolitikai törekvések 1992. évi felülkerekedésének következménye. 1994-re a folyó fizetési mérleg és az államháztartás hiánya olyan időpontban vált ismét a gazdasági növekedést akadályozó tényezővé, amikor a növekedés még nem indult meg, illetve ahol megindult, ott is döntően a belső kereslet mesterséges és átmeneti – például a megtakarításokban való érdektelenség révén előidézett – növekedésének következménye, s hiányoznak a beruházásokhoz szükséges belföldi források.

Ez a populista ízű politika tehát már beleütközött a saját maga által generált egyensúlyi korlátokba. Híveit azonban ez mit sem zavarja követeléseik ismételtetésében, mint ahogy a kormány tagjait sem a választásokig tartó, legalább látszateredmények bármi áron való hajszolásában. (Ami persze összefér a populizmus szavakban való elítélésével.)\*

E cikk keretei nem teszik lehetővé a populizmus és populista gazdaságpolitika elméleti igényű tárgyalását. A gyér hazai szakirodalomból kiemelkedik *Greskovits* [1993]. *Greskovits* színvonalas nemzetközi szakirodalmi összefoglalását magam is felhasználtam cikkem írásakor, ugyanakkor a magyar helyzetről adott értékelésünk jelentősen eltér egymástól. Míg szerinte csak a kilencvenes évek derekától lesznek meg a feltételei egy populista gazdaságpolitikára tett kísérletnek, szerintem a magyar gazdaság már 1991-1992 fordulóján hozzáfutott ahhoz a *Greskovits* által is szükségesnek tartott lélegzétvételnyi szünethez, mely lehetővé tett egy populista elemeket tartalmazó élnkítési kísérletet. Kétségtelen, hogy ennek létét az 1993. évi pénzügyi folyamatok ismeretében könnyebb igazolni, mint egy évvel ezelőtt, álláspontom lényege azonban már az élnkítési fordulatot előirányzó emlékezetes GAM-koncepció napvilágra kerülésekor kialakult (*Karsai* [1992]).

A mai magyar populista gazdaságpolitika jellegzetes vonásai a következők: nyílt vagy látens tőke- – főleg külföldi és nagytőke- – ellenesség, harmadikutasság, a pénzügyi korlátok lebecsülése, az állam aktív szerepe, a költségvetési deficit révén finanszírozott programokkal és alacsony (kedvezményes) kamatokkal élnkített belföldi kereslet, az eladósodott, illetve veszteséges vállalatok állami eszközökkel való megmentése, a minimális készpénzigényt feltételező privatizációs technikák alkalmazása. A populizmus szorosan összefonódik az etatizmussal, a kiterjedt állami tulajdon igénylésével, a vezető posztok lojalitás alapján való betöltésével. A populizmusnak természetesen számos fokozata van, cikkemben azért gyakran használom a „populista ízű” kifejezést, ami az elmúlt évek eklektikus magyar gyakorlati gazdaságpolitikáját jobban jellemzi, mint a nyílt – és elsősorban inkább egyes kispártokra jellemző – populizmus.

### A külföldi adósságszolgálat

Populista pártok a mai politikai paletta jobb és bal szélén egyaránt találhatóak, de a koalíciós pártok nép-nemzeti irányzata is egyértelműen közéjük sorolható. Magának a koalíciós kormánynak a működése inkább eklektikusnak mondható, ismét erősödő populista irányzattal.

\* E cikk írására olyan időpontban került sor, amikor egyes pártok – például az MSZP, az SZDSZ és az MSZMP – már előálltak választási programjukkal, másokénak, így például a KDNP-nek vagy az MSZDP-nek csak a tervezete ismert, s megint mások, például a Fidesz most aktualizálják egy évvel korábbi dokumentumaikat, vagy mint az MDF, új szöveggel kívánnak előállni. Igen különböző az egyes programok kidolgozottsága is. Írásomban ezért az említett és más korábbi dokumentumokon kívül felhasználtam a programokról sajtóban megjelent nyilatkozatokat, valamint a pártrendezvényeken, illetve beszélgetések során szerzett személyes tapasztalataimat. Cikkem nem terjed ki az agrárprogramok és agrárpártok vizsgálatára.



A többé-kevésbé populistá jellegű pártok egy része deklarálta antikapitalista, ez gyakran nemzeti köntösben jelentkezik. A Munkáspárt teljes egészében szembe helyezkedik a „tőkés rendszerváltással”.

„Nem korszerűsödés, nem reformok, nem megújulás megy ugyanis végbe, hanem tőkés rendszerváltás.” – válaszolja a „Mi vezetett ide?” kérdésre a Munkáspárt választási programja (*Ma a bal a jobb!* [1994])

A Magyar Igazság és Élet Pártja (MIÉP) viszont „valóságos” rendszerváltozást, „Nemzetépítő Államot” – így, nagybetűvel – akar.

„A Nemzetépítő Állam fogalma a támadások keresztüvébe fog kerülni. A már révbé jutottaknak, a régi rendszerből átmentett hatalmúaknak és tőkésé letteknek alapvető érdekük, hogy az állam a maga nemzetszervező munkájával ne támasszon nekik vetélytársat” – írja Csúrka István, a MIÉP társelnöke (*Csúrka* [1993]).

A Nemzeti Demokrata Szövetség (NDSZ) „nemzeti utas” gazdaságpolitikai programot hirdet.

„Szemben a ma uralkodó... neoliberális-monetarista gazdaságpolitikai koncepcióval, az NDSZ egy nemzeti utas gazdaságpolitikai programot fogalmazott meg. Olyan, ökoszociális piacgazdaságot kívánunk felépíteni, amely... a nemzeti vagyoni és belső erőforrások nagyon erőteljes, hatékony védelmével valósítható meg. ... Az NDSZ a magyar gazdaság nemzetközi nyitottságának és európai integrálódásának nem akarja alárendelni a nemzeti értékek és érdekek védelmét és tudatos támogatását...” – nyilatkozta Gidai Erzsébet, az NDSZ vezető gazdaságpolitikusa, ügyvivője (*Gidai* [1994]).

A Magyar Szociáldemokrata Párt (MSZDP) „ökoszociális” piacgazdaságot tart kívánatosnak.

„Az MSZDP síkraszáll a környezetbarát, szociális és demokratikus piacgazdaság, az ökoszociális piacgazdaság megteremtéséért. ...A múlt rendszer »paternalista« (atyáskodó) és a liberálisok »be nem avatkozó« államával szemben... a nemzeti vagyont hatékonyan működtető szociáldemokrata szemléletű kormányzati munka szükségességét hangsúlyozza.” (*A Magyarországi...* [1994])

A KDNP egyes közgazdászai „harmadik útról” beszélnek.

Mándoki Andor, a KDNP közgazdasági bizottságának elnöke szerint a KDNP „egy harmadik úton haladva a szociális piacgazdaság megteremtését tartja céljának”, mivel meggyőződése, hogy az állam mai legyengült állapotában nem hagyhatja magára a gazdaságot. (Vö. *Bartha Szabó* [1993].)

A populistá törekvések jellegzetes területe a külső adósságok visszafizetéséhez való viszony. A legradikálisabb a Magyar Piacpárt, ez azonnali hatállyal felfüggesztené az ország adósság-visszafizetési kötelezettségeit (vö. *Papp* [1994]). Sajátos a MIÉP álláspontja, a Magyar Út Körök Mozgalom 1993. júniusi programtervezete szerint a visszafizetés-megtagadási bejelentés azonnal a tönk szélére juttatná az országot, de a visszafizetés is ugyanoda vezet (*A Magyar Út...* [1993]). A KDNP 1992. évi kongresszusa egy új „adósság-visszafizetési és hitelfelvételi stratégia” kidolgozását sürgette, mely „nem jelenti adósságszolgálati kötelezettségeink nem teljesítését” (*A Kongresszus...* [1992]). A Munkáspárt, az MSZDP és a NDSZ lehetségesnek tartja a kamatok és adósságok egy részének elengedését, illetve átütemezését. Közülük talán lehangosabb az NDSZ, igaz, vezető közgazdászai már az állampárti időszakban is ezt követelték.

Az MSZDP az adósságleírás mellett például a kamatfizetések magyarországi befektetéssé alakítását javasolja. (Vö. *A Magyarországi...* [1994].) A privatizáció és az adósságszolgálati

kötelezettségek összekapcsolása a Köztársaság Párt programjában is szerepel (*A cselekvő...* [1992]). Ez az ötlet talán első pillanatra sokaknak ésszerűnek tűnhet, valójában azonban ez valószínűleg rosszabb megoldás, mint a privatizációs bevételek adósságszolgálatra fordítása. Az MSZDP javaslatai között egyébként az is szerepel, hogy alakuljon munkacsoport a Szocialista Internacionálén belül a nemzetközi adósságprobléma megoldási lehetőségeinek kidolgozására.

Az NDSZ már létrejötté óta az egyik legfontosabb gazdaságpolitikai feladatának tartja a „tabuként” kezelt adósságprobléma kezelését (Vö. *A Nemzeti...* [1992]). Az NDSZ szakértői (és egyben ügyvivői) – Gidai Erzsébet és Lőránt Károly – 1994 februárjában javaslatot dolgoztak ki az adósságprobléma kezelésre, melyet pártjuk gazdaságpolitikai elgondolásai központi elemének tekintettek. Elvetettek minden egyoldalú lépést, de a nemzetközi közvélemény tájékoztatását és a hitelezőinkkel, illetve az IMF-nél befolyásos kormányokkal való tárgyalások haladéktalan megkezdését indítványozták. (Vö. *Az NDSZ javaslata...* [1994].)

A populista pártok keresletösztönző politikájuknak megfelelően ellenzik a restrikciót és a monetáris szigort. A Munkáspárt helyteleníti a „korlátozó” politikát és a 25-30 százalékos kamat helyett nemes egyszerűséggel 9-10 százalékos vállalkozói kamatot javasol (*Ma a bal a jobb!* [1994]). Az MSZDP szerint szakítani kell az elmúlt évek idegen gyakorlatot másoló gazdaságpolitikájával, s többek között a reálhitelkamatok „aktív állami szerepvállalást” feltételező csökkentését látja szükségesnek (*A Magyarországi...* [1994]). Az NDSZ szerint a liberális-monetarista gazdaságpolitika helyett nagyobb súlyt kell adni az állam gazdaságirányító, koordináló – s ahol szükséges –, támogató szerepének (*Gidai* [1993]). A MIÉP vezetői a keresletkorlátozást „nemzeti veszedelemnek” tekintik, a bankok pedig szerintük minden rossz és idegenszerűség megtestesítői, melyek gúzsba kötnek, eloroznak és fojtogatnak. (Vö. *Szabó* [1993].)

A KDNP 1992-es kongresszusa szerint „a monetáris politika nem lehet a magyar gazdaság irányításának elsődleges eszköze”, s „a visszaesés megállítását és a reális növekedés likviditását szolgáló költségvetési politikát kell folytatni”. (*A kongresszus...* [1992].) Az 1994 februárjára elkészült választási programtervezetük némileg óvatosabban fogalmaz: eszerint ugyanis a vállalkozások támogatásának „korlátot szab az infláció fenyegetése” és törekedni kell az „egyensúlyi követelmények figyelembevételére” (*A KDNP...* [1994]) is. (E szöveg elkészítésében azonban még nem vett részt Rabár Ferenc volt pénzügyminiszter és Becker Pál, a PM politikai államtitkára. Bekapcsolódásuk minden bizonnyal változást fog hozni a KDNP eddigi gazdaságpolitikájában.)

A keresletélénkítésnek a Köztársaság Párt is nagy szerepet tulajdonít a válság leküzdésében. Egyik fő eszköznek a világkiállítást tekintik, de ilyen célból is tartják elengedhetetlenek a nyugdíjak értékvesztésének azonnali és teljes körű megállítását.

„A Köztársaság Párt elképzelhetetlennek tartja a gazdasági növekedés beindítását egy olyan, alig 10 milliós lélekszámú belgazdasági környezetben, ahol a több mint 2,5 millió nyugdíjas fizetőképes kereslete gyakorlatilag kívülreked a vásárlóerőből.” – olvasható a párt nyugdíjbiztosítási koncepciójában. (*Nyugdíjbiztosítási...* [1994].)

A populista pártok az adók csökkentését is előirányozzák, a költségvetési deficit kiadásnöveléssel együtt már mérhetetlen felduzzadását pedig a „pazarló” kiadások lefaragásával és a növekedés révén elérhető többletadó-bevétellel látják megoldhatónak. A nagyságrendek számszerűsítése és az időbeli különbség áthidalási lehetőségeire nem sok szót vesztenek.

Például az MSZDP programtervezete hoszasan sorolja a központi költségvetés által ellátandó feladatokat, majd egyszerűen megállapítja: „E feladatok ellátása a jelenlegi költségvetési befizetésekből – az államadósság növelése nélkül – megoldható.” (*A Magyarországi...* [1994].)



## Piacvédelem

A populista gazdasgpolitika jellegzetes területe a „hazai piac és ipar” (KDNP), a „hazai munkahely és hazai termék” (NDSZ) a „magyar gazdaság hagyományos adottságokra épülő nemzeti értékei” (MSZDP) védelme. Külön is érdekes, hogy az MSZDP választási programtervezetének meglepően nagy részét szenteli ágazati, technológiai kérdések taglalásának. (Ez feltehetőleg nem független az egyik szerző, Kapolyi László, volt ipari miniszter személyétől.)

A privatizációval kapcsolatban a populista pártok a külföldi tőke ellen, a nemzeti tulajdon védelmében lépnek fel, követelve a gyanús ügyletek felülvizsgálatát, támogatva az államilag ellenőrzött, a munkavállalók tulajdonhoz jutását is segítő különböző technikákat.

Például megütközve hallgattam a Vállalkozók Pártja 1993. novemberi sajtótájékoztatóján, hogy a párt több alelnöke is kritikusan szólt a hazánkba érkező, gyors meggazdagodásra törekvő külföldi tőkéről. Egy magát liberálisnak nevező, ráadásul Zwack Péter vezette párt vezérkarától az ember mégsem várna ilyesmit. Megjegyzésemet hosszas magyarázkodás követte, s mindenki biztosított arról, hogy a Vállalkozók Pártja elengedhetetlennek tartja a működő tőke importját, ők csak a gyanús eredetű „forró” tőke ellen vannak.

E tekintetben az MSZDP nagyrészt kivétel. Szerintük ugyanis „nem szabad idegenkedni a külföldi tőke beáramlásától”, s nem vállal közösséget e párt a „nemzeti nagyvállalkozói osztály” erőltetett létrehozásának koncepciójával sem (*A Magyarországi... [1994]*). A legradikálisabb ezúttal is a Munkáspárt, mely a privatizáció azonnali leállítását követeli (*Ma a bal a jobb! [1994]*). De – a már említett MSZDP kivételével – a többi populista jellegű pártról is elmondható, hogy a privatizációt sokkal inkább ellenőrizendő, semmint gyorsítandó folyamatnak tekinti. A problémát főleg a MIÉP és a Piacpárt, de a KDNP egyes közgazdászai is személycserékkel látják megoldhatónak.

„A mi célunk : nem szakértőket, hanem magyar lelkűeket a kormányba!” – zárta szavait Csurka István, a MIÉP társelnöke pártja fórumán. (*MIÉP: nem szakértőket... [1993]*.)

„...pozícióhoz kellett volna juttatni a kormányhoz hű embereket.” – nyilatkozta például Hasznos Miklós, a KDNP képviselője. (*Hasznos [1993]*.)

A populista pártok – ha szót ejtenek róla – a privatizáció előtti feljavítás hívei. Áruklodó jel azonban, hogy a kormány által 1993 végén elkezdett bank- és adókonszolidációval, az elmúlt négy év egyik legnagyobb horderejű gazdaságpolitikai döntésével a KDNP kivételével nem foglalkoznak. Ennek oka feltehetőleg az információhiány. Ez persze részben érthető, mégis figyelmeztető, hogy e pártoknak alig van szakmai kapcsolatuk a gazdasági élet aktív képviselőivel. A KDNP programtervezete is csak annyit rögzít, hogy szükségesnek tartják a bank- és adókonszolidációt, majd a privatizációt. Egy kormányon levő párt esetében ez meglehetősen szűkszavú állásfoglalás. A KDNP programtervezetere egyébként is az ehhez hasonló, rendkívül általános megfogalmazások jellemzőek, ami arra utal, hogy nem volt alaptalan a KDNP-nek az az 1990. évi határozata, mely szerint a pártnak nincs gazdasági tárcára érett szakembere. (Ezen a már említett kormányférfiak KDNP-hoz csatlakozása változtathat.)

A KDNP már 1992. évi kongresszusán a következőképpen foglalt állást: „általános hitel- és tartozásrendezéssel egészséges pénzügyi helyzetbe kell hozni azokat a vállalatokat, amelyek ilyen intézkedéssel gazdaságossá tehetők. ...A jelenlegi rossz gazdasági helyzetben a pillanatnyi fizetőképesség vagy nyereségesség, vagy ezek hiánya nem elégséges az életképesség kérdésének

eldöntésére”. (*A kongresszus...* [1992].) Ugyanakkor Rabár Ferenc a KDNP képviselőjében a Figyelő Klubnak a pártprogramokról tartott vitaestjén „az akció (ti. a bank- és adókonszolidáció – K. G.) megismételhetlenségére helyezte a hangsúlyt, jelezve, hogy a tartozások egész társadalomra való áthárítása ellentétes a piacgazdaság szellemével, s lehetővé teszi a bankok és a vállalatok laza gazdálkodását”. (*Karsai* [1994].) E két idézet enyhén szólva nincs egészen összhangban egymással.

A populista jellegű pártok közül a KDNP-nek van a legtöbb esélye a parlamentbe jutásra, majd koalícióképeségre. Sajátos helyzetű párt, hiszen tagja a jelenlegi koalíciónak, de ott időnként belső ellenzékként határozza meg önmagát, egyes politikusai akár a MIÉP-ben is politizálhatnak, mások viszont – főleg az új liberális felfogású szakértők – a liberális pártok számára is partiképesnek tűnhetnek.

### Túl a mélyponton?

A populista jellegű pártok között eddig nem esett szó az MDF-ről. Nem mintha sok szempontból nem lenne közéjük sorolható, hanem azért, mert a KDNP-nél összehasonlíthatatlanul valóságosabb kormányzati felelőssége körültekintőbb elemzést követel. Miközben az MDF indíttatása kétségtelenül „harmadikutas”, ezen a kormányzati felelősség, a gazdasági-pénzügyi kényszerek sokat módosítottak. A Kupa-program – az Antall-kormány egyetlen, többé-kevésbé kidolgozott gazdaságpolitikai programja – kétségtelenül liberális karakterű volt, ugyanakkor – feltehetően döntően éppen emiatt – rövid idő alatt el is lehetetlenült. Az 1992 nyarán elfogadott, a Kupa-program kereteit formálisan meghagyó, de érdemben inkább a Szabó Tamás féle GAM-programra támaszkodó, élénkítést előirányzó kormányzati munkaprogram számos jellegzetes populista elvet tartalmazott. Miközben szavakban továbbra is a piacgazdaság kiépítéséről beszélt, a hitelkonszolidáció, a nagyvállalatok reorganizációs programja, a szaporodó költségvetési garanciavállalások, a kamatok erőteltett csökkentése, a privatizációs bevételek egy részének megkérdőjelezhető programokra fordítása, a külföldi tőke ellentmondásos megítélése vagy az ingyenességhez közelítő privatizációs technikák előtérbe kerülése nemcsak a költségvetés pozícióját rontotta, de felpuhította a bankok, az állami vállalatok és magánvállalkozások, sőt a lakosság költségvetési korlátját is. Bár ez a populista ízű gazdaságpolitika gyorsan beleütközött a folyó fizetési mérleg és az államháztartás hiányának drámai növekedésébe, a kormány – nyilvánvalóan választási megfontolásokból – 1994 elején további megfontolatlan lépéseket tett.

Aligha van a világon olyan kormány, mely a választások előtt ne halogatná a népszerűtlen intézkedéseket, s ne a választások elé időzítene a népszerűeket. A mérték azonban nem közömbös! Az még természetes, hogy a benzin fogyasztási adóját csak június 1-jétől emelik. Érthető a nyugdíjemelés ezúttal a partnerek által is érdemi vita nélkül elfogadott mértéke is. Engedékenynek látszik a kormányzat a női nyugdíjkorhatár és különböző foglalkozású csoportok – nővérek, rendőrök stb. – béremelési igényével kapcsolatban is. Aligha független a választásoktól, hogy a kormány a mezőgazdasági, valamint exportösztönző támogatások 9 milliárd forintos – átcsoportosítással való – növelése érdekében az ideai költségvetés sürgős módosítását tervezi.

Nyilvánvaló, és ez már igen veszélyes következményekkel járó politika, hogy a rohamosan növekvő állami garanciavállalások, valamint 55 vállalat gyorsított reorganizációra történt kijelölése az érintett cégeknél dolgozók – a választópolgárok! – átmeneti megnyugtatását célozza. Miként az egész programnak is van ilyen célja. Hogy mi lesz velük egy év múlva, s az addigi vegetálás mibe kerül a költségvetésnek, s ezen keresztül a társadalomnak, az felő, hogy a választások előtt másodrangú kérdés. Választási célt szolgál a kárpótlási igények pótlólagos benyújtási lehetősége, a kárpótlási jegyek árfolyamának – minden bizonnyal átmeneti – emelkedését lehető-

vé tevő privatizációs kínálat javítása; miként a szinte kockázat nélküli tulajdonhoz jutást ígérő kisbefektetői részvényvásárlási program (KRP) beindítása is. (Ennek két-három milliárd forintos tavaszi összege az ígéretek szerint egy gigantikus méretű – vagyonnal nem is fedezhető – program nyitánya.)

A legnagyobb kormánypárt tehát apró – sőt nem is olyan apró! – pénzre váltja ügyvezető elnökének, Lezsák Sándornak útmutatását: az MDF kampánya kormányzati munkájában rejlik (*Lezsák* [1993]). S tény, hogy a lakosság jobban megnyerhető néhány népszerű intézkedéssel, mint a legszebb ígéretekkel. Eközben persze ígéretekben sincs hiány. Szabó Iván pénzügyminiszter egy székesfehérvári vitafórumon 4-5 százalékos idei gazdasági növekedést sem tartott kizártnak, ami éppen 4-5 százalékkal több, mint a kormány októberi prognózisa (*Szabó* [1994]). A GDP 1-2 százalékos idei bővülését egyébként vitapartnerre, Békesi László is lehetségesnek tartotta, hozzáteve, hogy ennek árát majd 1995-ben kell megfizetnünk.

Az MDF-kormány láthatólag annak demonstrálására törekszik, hogy túl vagyunk a mélyponton. Látszólag ezt támasztotta alá annak a bejelentése is, hogy nagy devizatartalékaink következtében nem szükséges az IMF készenléti hitelkeretének soros részletét lehívunk. Holott a valóság ennél sokkal szomorúbb. Szinte biztosra vehető – Bod Péter Ákos, MNB-elnök Figyelőnek adott interjújából (*Bod* [1994]) is ez derül ki –, hogy mivel nem teljesítettük vállalt kötelezettségeinket, ha akarnánk, sem juthatnánk hozzá a pénzhez, s az IMF szigorú kiigazító lépésekhez kötné a további hitelnyújtást.

A Figyelő Klub pártprogramokról tartott, már idézett vitaestjének résztvevői – az MDF, a KDNP, az MSZP, az SZDSZ és a Fidesz képviselői – is mind egyetértettek abban, hogy 1990 óta immár a második IMF-megállapodás is néhány hónap után nem létezővé vált. Takácsy Gyula MDF-képviselő egy új „árnyékmegállapodást” tartott szükségesnek, mely újabb hitel lehívása nélkül – erre ugyanis jelenleg nincs feltétlenül szükségünk – irányozna elő gazdaságpolitikai korrekciókat. Az ellenzéki pártok viszont egy új, legalább hároméves gazdaságpolitikai koncepcióra épülő hitelmegállapodás aláírását tartották kívánatosnak (*Karsai* [1994]).

### Stabilizáció és növekedés

A liberális gazdaságpolitikát hirdető három nagy párt – az SZDSZ, a Fidesz és az MSZP – politikusai és szakértői egyaránt úgy vélik, hogy szakmai koncepciójukban nincs nagy különbség. Ahogyan a Fidesz és az SZDSZ programegyeztető megbeszélésén az egyik szakértő megfogalmazta: „80 százalékban egyetértünk egymással, 20 százalékról pedig saját pártjainkon belül is vita van”. A pártok vitái sok tekintetben retorikai jellegűek, illetve arról szólnak, hogy melyik párt állíthatja hitelesebben ugyanazt. Ugyanakkor van jelentősége annak is, hogy az egyes pártok mely kérdésekre fordítják a nagyobb figyelmet.

E három párt, miként a Köztársaság Párt is, egyértelműen a magántulajdon dominanciáján alapuló gazdaságot képzel el. Az SZDSZ szerint (*Fordulat és...* [1994]) bizonyos közszolgáltató ágazatoktól eltekintve, a vállalkozói vagyont nem indokolt tartósan állami tulajdonban hagyni. Ugyanakkor érthetetlenek tartják a „tulajdonosi társadalommá válásról” való beszédet, hiszen az emberek nagy részének sem kedve, sem lehetősége nincs önálló vállalkozóvá vagy tulajdonossá válni. Ehelyett a nyugat-európai „többtényezős gazdasági-szociális biztonsági rendszert” kell megcélózni. A Fidesz „modern”, a Köztársaság Párt „szociális” (*A cselekvő...* [1992]), az MSZP „modern ökoszociális” piacgazdaságot óhajt.

„A program (ti. a Fidesz gazdaságpolitikai programja – *K. G.*) gondolatmentének kiindulópontja, hogy a társadalmi jólét alapja és feltétele a gazdasági modernizáció. Hazánknak be kell kapcsolódnia a világban végbemenő fejlődési folyamatokba.” (*A Fidesz...* [1993].)

Az MSZP szerint a kívánatos modernizációs folyamat végeredménye „egy társadalmi-gazdasági modell, amely hatékonyan működő gazdaságon alapul, a gazdasági racionalitást ötvözi a társadalmi szolidaritással, az esélyegyenlőtlenséget mérséklő szociális gondoskodással, a humánus értékek védelmével, valamint a környezet- és természetvédelemmel.” Ez tulajdoni szempontból olyan vegyes gazdaságot jelent, melyben az egyéni és társas magántulajdon meghatározó szerepe mellett önkormányzati, közalapítványi és szövetkezeti tulajdon is működik. (*MSZP...* [1993].)

A magyar gazdaság központi problémája a válságból való kijutás, a növekedés. Az SZDSZ, a Fidesz és az MSZP határozottan szembe helyezkedik a mesterséges élenkítéssel. Ugyanakkor, mivel a választási kampányban csak „vért és verítéket” ígérni nem lehet, mindegyik hangsúlyozza növekedéspártiságát, persze azzal, hogy ennek előbb a feltételeit kell megteremtteni.

1993. október végén, az MSZP frissen elkészült gazdaságpolitikai programjának helyi pártszervek vezetői körében folytatott vitáján figyeltem fel arra, hogy a felszólalók a programot támogatásukról biztosító szavaik után egymás után hiányolták a regionális politikát. Mi a csuda lehet az a regionális politika? – gondolkodtam magamban, majd hirtelen világos lett minden. Hát persze, az egyedi támogatás, mely célozhatja a válságos iparvidék vagy mezőgazdaság, a nagyvállalat vagy környezetvédelem támogatását. Regionális politika egyenlő több támogatásra fordított pénz.

Az SZDSZ 1994. januári küldöttgyűlésének gazdaságpolitikai szekciójában a regionális politika csak egy volt a „hiányolt” politikák közül. A felszólalók ugyanis a gazdaságpolitikai programból hiányolták az ipar-, az infrastrukturális, az oktatási, az egészségügyi és a tudománypolitikát is. Ennek üzenete: több pénzt ezekre a célokra! Vagyis: politika egyenlő több támogatásra fordított pénz.

A legszigorúbban talán a szakszervezeti háttére miatt populizmussal leginkább vádolt MSZP fogalmaz (*MSZP...* [1993]). Eszerint a következő négy év gazdaságpolitikáját a „válságmenedzselésnek”, a struktúraváltás felgyorsításának és a gazdasági növekedés feltételei megteremtésének együttesen kell jellemeznie. A piaci kereslet az államháztartás további túlköltekezésével nem növelhető, a magas infláció és a romló egyensúly pedig a következő években pénzszűkítő politikát követel meg. Feltűnő, hogy az MSZP az adóterhek „általános növekedésének elkerülésére” helyezi a hangsúlyt, s a négy éven belüli adócsökkentés lehetőségét az adóalapok kiszélesítési lehetőségétől teszi függővé. Javasolják a vagyongyarapodási adó bevezetését, ugyanakkor megszüntetnék a forrás-, a minimál- és átmenetileg a földadót, csökkentenék a társasági adót. A megtakarítások, a beruházások, valamint a tőkefelhalmozás más formáinak adókedvezményét azonos mértékűnek javasolják. Az MSZP legkorábban 1996-ra tartja lehetségesnek a növekedés megindulását.

Az SZDSZ nem beszél válságmenedzselésről, de utal a „fenyegető akut válság” elkerülésének fontosságára (*Fordulat és...* [1994]). Ennek megfelelően meggyőződése, hogy a kormány még nem törekedhet a növekedés „beindítására”, csak a növekedés „feltételeinek” megteremtésére. A fenyegető újabb külső eladósodási hullámot és az inflációs robbanást csak akkor látja elkerülhetőnek, ha a kormány szigorú megtakarításösztönző politikát folytat, minden ésszerű lehetőséget megragad a külföldi tőkebeáramlás fokozására, és az úgynevezett elsődleges (kamatfizetés nélküli) költségvetési kiadásokat a bevételeknél lassabban növeli. Ugyanakkor az SZDSZ is a minimáladó és a forrásadó megszüntetését tervezi, a kieső adóbevételeket részben a kisvállalkozók átalányadózásának ismételt engedélyezésével kívánja ellensúlyozni. Az elgondolások között szerepel a beruházások különböző adó-visszatérítésekkel való kedvezményezése is. Az SZDSZ az MSZP-hez hasonlóan legkorábban 1996-ra véli lehetségesnek a növekedést.

Látható, hogy az MSZP és az SZDSZ is felvette az Orbán Viktor által az 1994. évi költségvetési vitában odadobott kesztyűt, mely a növekedés megindítására félfordulatot javasolt a vállalkozóknál adócsökkentés révén otthagytott többletjövedelem révén.

Az adócsökkentési javaslatokat tehát magukévá tették, miközben fenntartják korábbi véleményüket, hogy ennek korlátot szab a költségvetési hiány, s e lépés inkább jelzésnek, a vállalkozóknak szánt gesztusnak, semmint azonnal valószínű növekedéshez vezető lépésnek minősíthető. Ugyanakkor a Fidesz is módosított, pontosított álláspontján, világossá téve, hogy a költségvetési deficit és az infláció korlátozását nem tartja másodlagosnak, s e lépést maga is inkább csak jelzés értékűnek tartja.

Orbán Viktornak az 1994. évi költségvetési vitában elhangzott, nagy vihart kiváltó bejelentése a következő volt: „Itt a legfőbb ideje, hogy fordulat történjék a gazdaságpolitikában. Olyan fordulat, amelyet a mérvadó közgazdászok a tőlük elvárható óvatossággal csak félfordulatnak neveznek. Ennek az új gazdaságpolitikának abban kell különböznie az eddigitől, hogy legfontosabb célja a gazdasági növekedés megindítása, míg az infláció minél gyorsabb leszorítása, valamint a költségvetési hiány lefaragása csak ezután következik.” (*Vállalkozás és...* [1994].)

Nem sokkal Orbán Viktor bejelentése után Urbán László, a Fidesz gazdasági kabinetjének vezetője úgy módosított ezen a prioritáson, hogy „irreális cél az infláció mindenáron való, gyors leszorítása, ehelyett annak fokozatos, lépésről lépésre való visszaszorítása lehet a cél. Az így még rendelkezésre álló mozgástérben indítható el a növekedés”. (*Urbán* [1993a].)

Ami pedig az adócsökkentés gesztusértékét jelenti, ez Urbán László megfogalmazásában a Figyelő Klubban úgy hangzott, hogy nem érdemes azon vitatkozni, egy vagy két éven belül lesz-e érzékelhető az adócsökkentések hatása a növekedésre. Soós Károly Attila (SZDSZ) pedig az általa is javasolt adócsökkentésnek inkább csak „jelképes” hatást tulajdonított. (*Vö. Karsai* [1994].)

Hiába, a választások előtt a pártok különösen fontosnak tartják „pozitív” jelzések adását. E sorok írásakor a három párt szóhasználatát is szinte megegyezik, amin persze a választási harc logikája még változtathat.

### A privatizáció

A Fidesz, az MSZP és az SZDSZ privatizációs politikája abból indul ki, hogy az MDF-kormány hatalmi szempontok által motivált és teljesítetlen ígéreteket hátrahagyó politikájával radikálisan szakítani kell. Egyetértenek az ÁV Rt. megszüntetésében, a tartós állami tulajdon erőteljes szűkítésében, az ÁVÜ parlamenti felügyelet alá helyezésében. A felelőtlen elígérekzéseket – a kárpótláshoz és KRP-hez szükséges, valamint a tb-nek szánt vagyonnal kapcsolatos ügyeket – gyorsan le akarják zárni. Szakítani kívánnak a csaknem ingyenes, de tőkeemelés helyett tőke kivonáshoz vezető privatizációs technikákkal. A privatizációs folyamatban nagy szerepet szánnak a menedzsereknek. Míg azonban az MSZP fontos szerepet tulajdonít az MRP-nek és a kedvezményes hitelkonstrukcióknak, az SZDSZ inkább csak a vezetői kivásárláshoz kapcsolódó dolgozói kivásárlást támogatja, s a hitelkezdvezmények helyett inkább alacsonyabb árat javasol. Ezzel ugyanis valódi kockázatot is vállaló tulajdonosok jöhetnek létre.

Mindhárom párt ellenzi a bank- és adóskonszolidáció alkalmazott módszerét. Az SZDSZ programja egyértelműen ki is mondja: nem találják célravezetőnek, az „előbb feljavítani, azután eladni”, elvet. A Fidesz szakértői úgy látják, a bankkonszolidációt is a privatizációval egybekapcsolva, a vevővel egyeztetve kellett volna megvalósítani. (*Karsai* [1994].) Mindhárom párt halaszthatatlannak tartja a tőkeemeléses bankprivatizációt, az adóskonszolidációt pedig egyértelműen a bankok hatáskörébe kívánja utalni.

### Az államháztartási reform

A választások előtt a növekedési ígéretektől való tartózkodás sem könnyű, ennél is nehezebb azonban az államháztartási reform – mindenki által óhajtott, de az eddigi kormányok által halogatott – kérdésében való állásfoglalás. Az MSZP, az SZDSZ és

a Fidesz – a dodonai módon fogalmazó Köztársasági Párttal ellentétben – nem titkolja, hogy ennek lényege az „állami kötelezettségek felülvizsgálata, illetve csökkentése”.

Álljon itt szemléltetésül a Köztársaság Párt programja államháztartási reformmal foglalkozó fejezetének záró mondata: „A fenti összefüggések alapján világos, hogy az államháztartási reform végrehajtása kapcsán a költségvetési politikában átfogó intézkedésekre, szerkezeti változásokra, szemléletmódosulásra van szükség.” (*A cselekvő...* [1992].)

Ugyanakkor az állami kötelezettségek szűkítésének konkrét területeit, mértékét és módját az említett három párt is igyekszik minél inkább homályban hagyni, hangsúlyozva, hogy e kérdésekben – például a szociális rendszer szűkítésében – társadalmi közmegegyezést kell elérni. Az MSZP leszögezi, hogy az államháztartási reform „csak erőteljes, a társadalom többségénél minden többletterhet fedező kompenzációval, ennek nyomán egyszeri ár- és bérnövekedéssel, strukturális inflációval valósítható meg” (*MSZP...* [1993]).

Az SZDSZ szerint „az új kormánynek bemutatkozásakor átfogó jelentést kell az ország közvéleménye elé tárnia a gazdaság helyzetéről” (*Fordulat és...* [1994]). Ez lehet az alapja annak, hogy „ellenálljon az ígéreteknek, követeléseknek”, majd a „funkciók alapos felülvizsgálatára épülő”, kiadásokat csökkentő, az új kormány „gazdaságpolitikájának sorsát eldöntő” 1995. évi költségvetést kell kidolgoznia. Ennek elfogadása érdekében a következő kormánynek „kezdemenyeznie kell egy szociális paktum megkötését”, melyet időről időre meg kell újítani. A munkaadók és szakszervezetek közötti megállapodások rendszerének kiépítésében – melynek fontossága az SZDSZ szerint a többpárti rendszer létrejöttéhez mérhető – az államnak is szerepet kell vállalnia. Az SZDSZ – eltérően a kormánypártoktól és a Fidesztől – távlatilag is nagy jelentőséget tulajdonít a szakszervezeteknek”, viszont „az MSZP-től eltérően – nem belső összefonódásra, hanem hangsúlyozottan külső, ugyanakkor a kompromisszumok szakadatlan keresésén alapuló kapcsolatok fenntartására” törekszik a munkavállalói érdekképviseletekkel, egyúttal kívánatosnak tartva a munkáltatói érdekképviseletek megerősödését is.

Az SZDSZ álláspontjának ilyen, a versenytárs pártokhoz viszonyított kifejtése e pártok múltjának ismeretében nem alaptalan. Ugyanakkor a szociális paktumot az MSZP és a Fidesz – továbbá az itt nem említett Köztársaság Párt – is feltétlenül szükségesnek tartja. Az MSZP szerint csak egy új szociális paktum képes garantálni a reform szélsőségektől mentes társadalmi befogadását. Békési László nyilatkozatai szerint a megállapodáshoz, a társadalmi béke fenntartásához a szakszervezeteket nem alattvalónak, hanem partnereknek kell tekinteni. Garanciát ugyan nem lát arra, hogy az MSZP befolyása kezes bárányá teszi az MSZOSZ-t, de azt sem látja megalapozottnak, hogy a szakszervezeti lobby megakadályozná az MSZP-t egy racionális gazdaságpolitikai vonal vitelében.

A társadalmi megegyezés szükségességével a Fidesz 1993. tavaszi programja csak meglehetősen utalásszerűen foglalkozott.

„A kormányzatnak tudatosan és a gazdaság igényeit figyelembe véve kell alakítania kapcsolatait az érdekvédelmi szervezetekkel. El kell ismerni ezen szervek alapvető fontosságát a társadalmi közmegegyezés alakításának folyamatában, és korrekt együttműködésre kell törekedni velük – de ez csak az ügyek azon szférájában történjen, ahol ezen szervezeteknek helyük van a modern társadalomban.” (*Fidesz* [1993].)

Azóta ebben változás következett be, különösen a munkáltatók érdekképviseletél keresik a kapcsolatot, és Urbán László egyik nyilatkozata szerint (*Urbán* [1993b]) erre valószínűleg az MSZOSZ esetében is szükség lesz. Sőt, 1994 februárjában a Fidesz a társadalmi megállapodás ügyében offenzívába lendült. Míg néhány hónappal korábban még az inflációt erőteljes csökkentését irreális célnak nevezték,

a Fidesz gazdasági konferenciáján ezt egy társadalmi megállapodásra alapozva gazdaságpolitikai koncepciójuk egyik központi elemévé tették. Az Urbán László által kifejtett koncepció (*Urbán* [1994]) lényege, hogy mivel a költségvetési deficit csökkentése gyakorlatilag reménytelen, az inflációt nem a deficit csökkentésével, hanem az inflációs várakozások mérséklésével lehet leszorítani. Ebben kulcsszerepe lehet a minimálisan garantált bérekről szóló ÉT-megállapodásnak. Nevezetesen: a jelenleg prognosztizálhatónál mondjuk öt százalékkal alacsonyabb inflációhoz igazodó garantált béremelés önmagát beteljesítő, vagyis az eredetileg vártnál alacsonyabb inflációhoz vezető jóslatnak bizonyulhat.

A Fidesz javaslata Urbán szerint eltér az MSZP által elképzelt paktumtól. Az MSZP által javasolt megállapodás lényegét ugyanis abban látja, hogy bizonyos állami szolgáltatások megszüntetett dotációját milyen béremeléssel lehet ellensúlyozni. Ez nyilvánvalóan egyszerű ár- és béremelést jelent, ami a Fidesz-javaslat lényegétől eltérően éppen hogy növeli az inflációt. Ugyanakkor Urbán lehetőséget lát a két koncepció összekapcsolására. Szerencsés kombinációjuk esetén ugyanis a bérkompensáció inflációs lökése korlátozható. Különösen, ha költségvetési és tb-kiadások csökkentése révén a bérjárulék mértéke is csökkenthető.

A parlamenti pártok a sokak által elismert pozitív mag ellenére közgazdaságilag és politikailag is megkérdőjelezték a Fidesz javaslatát. Ennek egyik nyilvános fóruma a már idézett Fügyelő Klub volt.

### A szociális paktum

Az MSZP-t képviselő Békesi László szerint először az érdekegyeztetés új rendjét kellene kidolgozni. A jelenlegi ÉT ugyanis alkalmatlan egy szociális paktum megkötésére. Egyrészt a munkáltatói oldal rendkívül gyenge, másrészt hiányzik az érdekegyeztetés területi és vállalati mechanizmusa. Az MSZP szerint a megállapodásnak három területre kellene kiterjednie: az Urbán által is említett bérmegállapodásra, az államháztartási reformmal összefüggő részleges kompenzációra, továbbá a különböző szociális juttatásokra, így például a nyugdíjra. E megállapodásnak legalább három kormányzati feltétele is van. Mindenekelőtt erős, biztos parlamenti többségre támaszkodó kormányra van szükség. Fontos, hogy ez a kormány valóban partnernek tekintse a munkaadói és munkavállalói oldalt. Ha ugyanis a koalíciós pártok és a szakszervezetek gyűlölik egymást, az éleződő konfliktusokhoz fog vezetni. A szakszervezetek szélsőséges eszközöket fognak alkalmazni, a kormány egy ideig erőt mutat, majd a lehető legrosszabb megállapodást fogja aláírni, amint ez időnként az elmúlt négy évben is tapasztalható volt. Végül a megállapodás fontos feltétele, hogy a tárgyalások előtt a kormány tisztán lássa a helyzetet, az egyes lépések és kompromisszumok következményeit.

Békesi lehetségesnek tartotta, hogy az erőteljes bérkorlátozás Urbán elgondolásának megfelelően az inflációs várakozások csökkentése révén valóban ne hozza kedvezőtlenebb helyzetbe a szakszervezetek által védeni kívánt rétegeket. Ugyanakkor vitatta, hogy a várakozások lennének az infláció fő okozói. Többek között a mezőgazdasági felvásárlási árak elkerülhetetlen emelkedésére hivatkozott, amennyiben az agrárrollót a költségvetési kiadások növekedése nélkül akarjuk csökkenteni. De megemlítette az elkerülhetetlen nominális leértékelést és a hatalmas költségvetési deficit kamat- és ezzel költségemelő hatását.

Az MDF-et képviselő Takácsy Gyula „szép”-nek tartotta Urbán gondolatsorát, mellyel megvalósulása esetén „jól járna”, az ország, csak éppen teljes mértékben illúziósnak minősített egy ilyen megállapodást, esetleges megkötése esetén pedig batarthatatlannak. Az MDF véleménye szerint ugyanis nemcsak a munkáltatói oldal gyenge, hanem a munkavállalói is. A szakszervezetek mögött nincsenek tömegek, a meglevő támogatás csak addig tart, amíg a szakszervezet ígérni tud valamit. A szak-

szervezetek tehát nem fogadhatják el a Fidesz javaslatát, ha pedig mégis elfogadnák, nem fogják tudni betartani. Az MDF szkeptikus a költségvetési kiadások bérbruttósítással járó javaslatával szemben is, mivel ilyet eddig sem sikerült elfogadtatni.

Soós Károly Attila, az SZDSZ képviselője köztes álláspontot foglalt el Urbán és Takácsy között. Úgy vélte, a Fidesz javaslata olyan mértékű reálbércsökkenéssel jár, ami a szakszervezetek számára elfogadhatatlan, de magát a megállapodást lehetségesnek tartotta.

Végeredményben tehát úgy látszik, hogy a növekedéshez hasonlóan a szociális paktum ügyében is folyamatosan összecsiszolódik a liberális gazdaságpolitikát valló pártok irányvonala, a meglévő különbségek, az eltérő kapcsolati rendszer pedig elvileg még növelheti is közös mozgásterüket.

Egy mélyülő gazdasági válság idején az ország érdeke azt kívánja, hogy a kormányzat vezető erejét olyan nagy pártok adják, melyeket a lehető legkevesbé korlátoz saját populizmusuk. Ma Magyarországon elsősorban a liberális pártok ilyenek. (Elvileg a kereszténydemokrata pártok is megfelelhetnek e kritériumoknak, jelenleg azonban programjuk, illetve gyakorlatuk alapján inkább populistának tekinthetők.) Ugyanakkor a sajátos magyar helyzetben további elvi s persze legalább annyira gyakorlati – a választási eredménytől függő – megfontolást igényel, hogy parlamenti, valamint a társadalmi bázisuk növelése, a jobboldali nacionalista, illetve baloldali szakszervezeti populizmus korlátozása érdekében mely további pártokat szükséges, illetve érdemes győzelmük esetén a liberális pártoknak koalíciójukba bevonni. Liberális gazdaságpolitikai programja alapján erre leginkább az MSZP látszik alkalmasnak, de megfelelő választási eredmény esetén a liberális értékeket elfogadó kereszténydemokrata jellegű pártok vagy a Köztársaság Párt is számításba jöhet.

Ugyanakkor az a tény, hogy még a két liberális párt viszonyát is az erősödő s részben személyi ellentétek által motivált ütésváltás jellemzi, aggasztó egy nehéz döntések előtt álló koalíció várható egysége és erőssége szempontjából. Némi reménysugarat jelent viszont, hogy mindegyik pártban jelentősek azok az erők – a gazdasági szakértők döntő többsége is közéjük tartozik –, melyek világosan látják, hogy a választási küzdelemben elkerülhetetlen rivalizálásnak végül is „döntésképes” kormányhoz kell vezetnie.

#### Hivatkozások

- BARTHA SZABÓ JÓZSEF [1993] A KDNP egy harmadik utat ajánl. Népszabadság, december 11.
- BOD PÉTER ÁKOS [1994]: Védhetőnek tartom magatartásunkat. (Karsai Gábor interjúja.) Figyelő, 5. sz.
- A cselekvő nemzedék [1992]: A Köztársaság Párt programja.
- CSURKA ISTVÁN [1993]: Gondolatok a Magyar Út Körök Mozgalom Programjához. Magyar Fórum, 22. sz.
- Fordulat és felemelkedés [1994]: Az SZDSZ gazdaságpolitikai programja. Az 1994. január 28–30-i küldöttgyűlés anyaga.
- A Fidesz gazdaságpolitikai programja [1993].
- GIDAI ERZSÉBET [1994]: A belső erőforrások védelme a legfontosabb. (Faggyas Sándor interjúja.) NAPI gazdaság, január 7.
- GRESKOVITS BÉLA [1993]: Politikai gazdasági szükséghelyzetben. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- HASZNOS MIKLÓS [1993]: Kormányhú emberek kerüljenek gazdasági pozíciókba! (Ráthy Sándor interjúja.) NAPI gazdaság, augusztus 30.
- KARSAI GÁBOR [1992]: Fügefalevél. Figyelő, 20. sz.
- KARSAI GÁBOR [1994]: A második „első száz nap”. Figyelő, 8. sz.
- A KDNP programtervezete [1994].
- A kongresszus üzenete (A KDNP I. kongresszusán elfogadott programtervezések) [1992].
- LEZSÁK SÁNDOR [1993]: Az MDF kampánya a kormányzati munkában rejlik. (Szombathy Pál interjúja.) Magyar Hírlap, szeptember 30.
- Ma a bal a jobb! [1994]: (A Munkáspárt választási programja.)



- A Magyarországi Szociáldemokrata Párt programja* (tervezet) [1994].  
*Magyar Szocialista Párt, Szakmai programok, Gazdaságpolitika* [1993].  
*A Magyar Út Körök Mozgalom programja* (tervezet) [1993], Magyar Fórum, 25. sz.  
MIÉP: Nem szakértőket, hanem magyar lelkűeket a kormányba [1993]. B. J. tudósítása. Magyar Hírlap, december 13.
- A Nemzeti Demokrata Szövetség feladatterve* [1992].  
*Az NDSZ javaslata: Csökkentett adósságszolgálat* [1994], Figyelő, 8. sz.  
*Nyugdíjbiztosítási koncepció a Köztársaság Párt programjából* [1994].  
PAPP JÁNOS [1994]: Erősít a Magyar Piacpárt. Új Magyarország, január 25.  
SZABÓ IVÁN [1994]: Az ötszázalékos növekedés sem kizárt. D. Sz. Z. tudósítása. Népszabadság, január 29.
- SZABÓ TAMÁS [1993]: Mit ígér a „Csurkonomix”? (Az MDF heti értesítőjében, a *Hírlapban* megjelent írás ismertetése a Magyar Nemzet április 15-i számában található.)
- URBÁN LÁSZLÓ [1993a]: FIDESZ-félfordulat (*Krecz Tibor* interjúja.) Figyelő 43. sz.
- URBÁN LÁSZLÓ [1993b]: A szociális paktum a FIDESZ-től sem idegen. Népszabadság, december 11.
- URBÁN LÁSZLÓ [1994]: A deficit helyett először az inflációs várakozásokat kell mérsékelni! Figyelő, 7. sz.
- Vállalkozás és növekedés* [1993]: Fidesz-cikkgyűjtemény.

SZABÓ KATALIN

## Az elsőbbségadástól a számítógép-billentyűzetig

(Intézmények, konvenciók, közgazdaságtan)

---

A gazdasági életben se szeri, se száma azoknak a formális szabályoknak és informális kötöttségeknek – összefoglaló néven intézményeknek –, amelyek a szereplők magatartását szabályozzák ismétlődő szituációkban. A főáramlatú közgazdaságtan eddig minden figyelmét a piacnak szentelte, s az intézményi keretek bemutatását periférikus iskoláknak engedte át. Az utóbbi egy-két évtizedben azonban a main streamen belül mind nagyobb szellemi erők dolgoznak az intézmények közgazdasági analízisén, olyannyira, hogy néhányan már intézményi forradalomról beszélnek.

A szerző a gazdasági szereplők együttműködésében felmerülő koordinációs problémák és a fogoly dilemmája típusú helyzetek elemzésén keresztül mutatja be a konvenciók és intézmények szükségességét, összefüggésbe hozva azokat a tranzakciós költségekkel. Az intézmények felé fordulás alapvetően változtatja meg közgazdasági szemléletünket, hiszen az egyéni haszonmaximalizálás helyett két-, illetve  $n$ -személyes játékok állnak figyelmünk középpontjában, amelyek kimenetelre valószínűségi törvényeknek van alárendelve.

Az intézményi megközelítés különösen aktuális Közép- és Kelet-Európában, ahol a változások érvénytelenítették a konvenciók, illetve intézmények fennálló rendszerét, és ahol sokszor a fogoly dilemmája típusú helyzetek fogságában vergődünk. A „játékosok” csak lassan tanulják meg, hogy céljaik brutális követése nem vezet a kívánt eredményekre, és minden szereplő jobban járna, ha a többiek aspirációját is figyelembe venné.\*

---

Amióta csak neoklasszikus közgazdaságtan létezik, az *intézmények* jelentették azt a csatamezőt, amelyen az alternatív iskolák megújuló (bár egyre erőtlenebb) rohamait vezették a *főáramlatú közgazdaságtan* tételei ellen. Minél jobban kifejlődött, minél erősebb intellektuális és metodológiai vérteteket öltött ez utóbbi, annál inkább leperregtek róla az institucionalisták, a baloldali radikálisok és más szegénylegények halálosnak szánt parittyakövei.

\* A szerző a cikkhez fűzött észrevételeikért, illetve a tanulmány elkészítéséhez nyújtott segítségükért köszönettel tartozik *Dancs István* és *Prasanta Pattanaik* (University of California, Riverside) egyetemi tanároknak.

A főáramlatú közgazdaságtan nemcsak a gazdasági élet magyarázatát „marginálizálta”, hanem egyúttal önmagán kívül minden más közgazdaságtant is. Miközben a main stream ellenfelei szép lassan belesüllyedtek mondanivalójuk homályosságába és jelentéktelenségébe, sajnálatos módon velük veszett témájuk is. Az intézmények csak nagyon periférikusan voltak jelen az ökonómiai gondolkodásban.<sup>1</sup> A main stream képviselői egészen a hetvenes évekig meglehetősen ódzkodtak attól, hogy bemerészkedjenek az intézmények mocsaras-homályos belvilágába. Ezt a terepet magabiztos nagylelkűséggel az antropológiának, a szociológiának, a politológiának engedték át. A hetvenes évektől<sup>2</sup> kezdve azonban gyökeresen megváltozott a helyzet.<sup>3</sup> Olyannyira, hogy néhányan már institucionalista forradalomról beszélnek a neoklasszikus közgazdaságtanon belül. De hát mik is tulajdonképpen az intézmények, s mi dolga lehet velük a közgazdásznak? A következőkben erre igyekszünk – habár nagyon tökéletlen és részleges – választ adni.

### Áthaladás a kereszteződésben – avagy miért van szükségünk intézményekre?

Az intézmények magyarázatában induljunk ki egy egészen triviális, mindennapi jelenségből, amelyhez hasonló helyzetek százával találkozunk jártunkban-keltünkben!

Két autó, *A* és *B* halad egymással szemben egy kereszteződés felé. Mindkét vezetőnek sürgős dolga van. A kereszteződéshez érve *A* balra akar kanyarodni, *B* útja pedig egyenesen vezet tovább. A szituáció teljesen nyilvánvaló, a két autó vezetőjének cselekvését valamiképpen koordinálni kell. A problémát a játékelmélet nyelvén is meg lehet fogalmazni,<sup>4</sup> amint azt Andrew Schotter teszi úttörő jelentőségű munkájában (*Schotter* [1981] 8–9. o.).

Mint az közismert, játékelméleti értelemben akkor írhatunk le játékként egy adott cselekvéssort, ha azonosítani tudjuk azoknak a szabályoknak a készletét, amelyek a szituációba bevont szereplők számára elérhető cselekvéseket korlátozzák.

A játék elemei a következők (*Baranach* [1976] 36. o.):

1. *elem*: a lehetséges cselekvések lefolyásának jól definiált készlete minden egyes játékos esetében;

2. *elem*: minden egyes játékos jól definiált preferenciái a játék lehetséges kimenetelei közötti választásban, illetve a kevert kimenetek – Neumann–Morgenstein-i értelemben vett – valószínűségi eloszlásában;

3. *elem*: a kimenetel, illetve a kifizetés (legalábbis annak valószínűségi eloszlása) valamennyi játékos választása által determinált;

4. *elem*: a játékosok az előbbieket tudatában cselekszenek.

Az első és a harmadik elem alkotja a játékszabályokat, míg a második és a negyedik a játékosokat írja le. Amennyiben a harmadik feltétel nem teljesül, és az

<sup>1</sup> Még 1968-ban is többé-kevésbé joggal panaszkodhatta Theodore Schultz: „a közgazdászok – noha igen fürgék abban, hogy az intézményi változások dicsőségét hirdessék – analitikus modelljeikben rendszerint még az intézmények pusztá megemlítésére sem hagynak helyet”. Az általában vett dicsőítés – ahogyan Schultz írja – „nem fedi el azt a tényt, hogy az intézményekről való gondolkodásban az analitikus tálalószekrény üres”. (*Schultz* [1968] 1113. o.)

<sup>2</sup> Oliver E. Williamson – maga is az ún. új institucionalista közgazdaságtan, a neoklasszikus közgazdaságtanba oltott institucionalizmus képviselője – a főáramlatú közgazdaságtan „intézményesülésében” az 1975-ös évet tekinti áttörésnek. (*Williamson* [1985] 16. o.)

Előfutárok természetesen voltak: Adam Smithtől Frank Knightig, a különböző szerzők egyes, intézményekkel kapcsolatos megjegyzései és elemzései alapvetően nem érintik azt az állítást, hogy a neoklasszikus modellek elhanyagolták vagy teljesen figyelmen kívül hagyták az intézményeket, az elemzések intézményi szemszögből „formátlanok” voltak.

<sup>3</sup> Ha az újabb kiadású mikroökonómiai kézikönyveket kezünkbe vesszük, tapasztalhatjuk, hogy az intézményi problémák elemzése foglalja el a terjedelem negyedét, ötödét, néha még ennél is többet.

<sup>4</sup> A koordinációs játék itt tárgyalt problémáját elsőként tudomásunk szerint Thomas Schelling írta le (*Schelling* [1960] 83–118. o.) Hasonló szituációk lényegileg megegyező leírását lásd még (*Sugden* [1986] 36–38. o.).

egyres játékosok számára elérhető kifizetések függetlenek a többi játékos stratégiájától és akcióitól, akkor a szituációkat nem nevezhetjük játéknak. (Ez esetben egymástól független szereplőknek a mikrogazdaságtan által szokásosan tárgyalt optimalizálási problémájával állunk szemben.)

Az előbb vázolt tipikus közlekedési helyzet olyan játékként írható le, amelynek kifizetési mátrixa az alábbi:

		A vezető	
		vár	elindul
B	vár	-3, -3,	-2, 7
	vezető elindul	5, 0	-4, -4

A lehetséges kimenetek értékelése:

		A vezető	
		vár	elindul
B	vár	kevésbé rossz mindkettőnek	a legjobb A-nak, a legkevésbé rossz B-nek
	vezető elindul	a legjobb B-nek kevésbé jó A-nak	a legrosszabb mindkettőnek

A várakozás a vezetőnek általában stressz, de legalábbis nem fűz pozitív értékelést hozzá. Az értékelés teljesen szubjektív. Ugyanúgy, ahogyan a „megindulás” lehetséges következményeinek értékelése is: ha az indítás azt jelenti, hogy szabad az út, miközben a másik türelmesen várakozik, nyilvánvaló, hogy mindkét vezető fejében pozitív hasznosság kapcsolódik a továbbhaladási lehetőséghez, azonban – ahogyan a kifizetési (payoff) mátrixból leolvasható – nem egyformán pozitív. A balra kanyarodó A-nak minden bizonnyal sürgősebb a dolog, amit a kifizetési mátrixban a 7 hasznosság jelez, szemben a B vezető 5 hasznosságával.<sup>5</sup> A várakozás tényéhez is különböző értékelés kötődik: 0 és -4 között. Hogy a kimenetek közül kizárják a legrosszabbakat, a játékosoknak együtt kell működniük.

Milyen koordinációs mechanizmusok<sup>6</sup> kínálnak a probléma megoldására? A közgazdász fejében az első „kéznél lévő” összehangolási megoldás a piac. Ami ez esetben egy aukció formáját öltheti, amelynek lényege: árverseny a továbbhaladás jogáért. Az is magától értetődő, hogy az aukció győztese A lenne, hiszen ő többet lenne hajlandó fizetni, mint B, s az „ár” valahol 5 és 7 között állapodna meg ( $5 < p < 7$ ).

Az aukció mint megoldás azonban teljesen életidegen a szóban forgó helyzetben. Aligha lehet elképzelni, hogy árverezők álljanak minden útkereszteződésben. A világ

<sup>5</sup> Mielőtt még a jámbor olvasó felháborodna, hogy szubjektív hasznosságokat kapcsolunk olyan hétköznapi helyzetekhez, mint a kereszteződésen való áthaladás, le kell szögeznünk, hogy az az egyén áthaladásához fűződő – tényleg létező – preferenciájának számokkal való kifejezése semmivel sem kevésbé valószínű, mint az, hogy az egyén piaci döntéseiben mérlegelheti, mennyit ér meg neki egy kiló alma elfogyasztása. Vitatkozni itt csak azon lehet, hogy az emberek általában véve meg tudják-e mondani, hogy mi a jó nekik, és mi kevésbé, vagy pedig döntéseiket nem lehet megérteni, vaktában cselekszenek. Ha ez utóbbi álláspontot tesszük magunkévá, akkor valóban megáll a tudomány. Ha elfogadjuk, hogy az aktorok meg tudják ítélni, hogy a kimenetek közül mi a jó nekik, és mi nem, akkor teljesen másodlagos kérdés, hogy ezt miképpen fogjuk meg, vagy miképpen számszerűsítjük.

<sup>6</sup> A koordinációs eshetőségeket az irodalomban sokféleképpen leírták. Itt most Kenneth Arrow sokat idézett listáját tekintjük vonatkoztatási pontnak: 1. szavazás; 2. piaci mechanizmus; 3. diktatúra; 4. konvenció (Arrow [1963] 1–2. o.)

minden civilizált országában a dolgot a KRESZ-re bizzák: többnyire az egyenesen haladó járműnek van előnye a balra kanyarodóval szemben. Íme előttünk áll egy intézmény, amit a legrövidebben *játékszabályként* lehet definiálni.

Az intézmények *formális szabályok* és *informális* kötöttségek (magatartási normák, a társadalmi aktorok számára irányadó cselekvési minták, panelek), amelyek magukba foglalják *betartásuk kényszerét* is.

Az intézmények szabatosabb definícióját találhatjuk Schotternél,<sup>7</sup> aki szerint az *intézmény* egy megfigyelhető *szabályosság* ( $R$ ) a populáció<sup>8</sup> tagjainak magatartásában egy *ismétlődő* szituációban ( $\Gamma$ ). Intézményről csak akkor beszélhetünk, ha

1. mindenki konform  $R$ -hez;
2. és ugyanezt várja a populáció többi tagjától;
3. mindenki akkor szűszesíti előnyben a konformitást, ha mindenki más is ezt teszi; ha  $\Gamma$  egy koordinációs probléma, amelyben az egységes alkalmazkodás koordinációs egyensúlyt eredményez; vagy

4. ha valaki mégis eltér  $R$ -től, akkor tudatában kell lennie annak, hogy mások (esetleg mindenki) is eltérnek a kívánatos cselekvéstől. Amennyiben továbbá az ismétlődő játékban „deviáns” stratégiát alkalmaznak, a hozzájuk kapcsolódó kifizetés valamennyi játékos számára kedvezőtlenebb lesz, mint az  $R$ -hez – azaz a játékszabály betartásához – kapcsolható kifizetés.

Az intézmények definíciójának hangsúlyos eleme az *ismétlődés*. Ha erről a mozanatról elfeledkezünk, akkor a lényegről feledkezünk meg. Nemcsak arról van szó, hogy az intézmények – mint ama bizonyos gyakran emlegetett angol gyep – általában hosszú idő alatt lesznek olyanná amilyenek, hanem arról is, hogy az intézmények legtöbbször hosszú távon érvényesül. A szabályok nem egy vagy néhány játszma vonatkoznak, hanem játékok igen nagy számú sorozatára. Az intézmények többsége ugyanis – amint közlekedési tanpéldánkban láthatjuk – legalábbis a játékosok egy része esetében, keresztezi a haszonmaximalizáló törekvést. A *deviancia*, az intézményesült szabályok felrúgása tehát állandó kísértés a játékban részt vevők számára. Rövid távon talán ki is fizetődik az intézményi ketrecből való kibújás, noha mentális kényelmetlenséget okoz, hosszú távon azonban a legtöbb társadalmi intézmény esetében anyagi veszteségekkel jár. Ezek részben abból fakadnak, hogy a deviáns magatartás követőkre talál, és az első szabályszegő fejére is visszaszáll az a veszteség, amelyet magatartásával ő provokált ki. Az is szabálykövetésre szorítja a játékosokat, hogy a többiek rendszerint csak akkor működnek együtt velük, ha feltételezik róluk a kooperatív magatartást: az írott és íratlan szabályok betartását (*Coven* [1988] 13. o.). Annak az üzletembernek például, akiről elterjed, hogy nem játszik a fair play szabályai szerint, nemcsak erkölcsi rosszallással, hanem diszkriminációval, veszteségekkel kell szembenéznie.

Továbbhaladva a példán, ha az elsőbbségadás szabályát valaki felrúgja, a következmény igen súlyos lehet. A közlekedést szabályozó hatóságok ezért nem bizzák a forgalomban részt vevők belátására, kooperatív készségére a szabályok betartását, hanem szigorúan büntetik a „devianciát”.

Ha e kis tanpéldát átgondoljuk, egyértelmű, hogy az aukció hatékonyabban osztotta volna el az előnyöket, mint a hatóság által szentesített konvenció. A közlekedés állami szabályozása első ránézésre „szuboptimális”. Miért történik mégis így? A magyarázatot a tranzakciós költségeket<sup>9</sup> bekapcsolva adhatjuk meg. A tisztán piaci megoldás fárasztó és hosszadalmas, s – ettől nem függetlenül – igen magas tranzakciós költségekkel jár.

<sup>7</sup> Schotter a maga definícióját David Lewisére alapozza, és lényegében azt fogalmazza meg az intézményekre, amit Lewis a konvenciókra alkotott meg (vö. *Lewis* [1969] 44. o.).

<sup>8</sup> Populáción itt nem egy ország lakosságát, hanem a játékban részt vevők együttesét értjük.

<sup>9</sup> A tranzakciós költségeket Arrow a gazdasági rendszer működési költségeként definiálta. (Idézet *Williamson* [1985] 18. o.)

Az említett példában az „árverező” állítása és az árverésre fordított idő olyan surlódást (frikciót)<sup>10</sup> okozna a gazdasági akciókban (a személyforgalomban), amelynek pénzben kifejezhető költsége meghaladná az optimumponttól való eltérésekből a résztvevőkre háruló hátrányt.

A tranzakciós költségek jelenlétében a játékosok kénytelenek a neoklasszikus értelemben vett haszonmaximalizáló magatartást feladni, és a korlátozott racionalitást követve járnak el. *Williamson* [1985] azonban megjegyzi, hogy teljesen helytelen a korlátozott racionalitást a racionalitás hiányaként vagy irracionalitásként értelmezni (45. o.). Inkább a racionalitás kiterjesztéséről van szó, hiszen éppen az lenne irracionális, ha a gazdasági szereplők figyelmen kívül hagynák a tranzakciós költségeket, s azt a nyilvánvaló tény, hogy olykor többbe kerül a leves, mint a hús. Egy sereg politikai és gazdasági intézmény létezik, amely a tranzakciós költségek csökkentését kínálja. Ezek teszik lehetővé, hogy hatékony tényező- és árupiacok működjenek a gazdasági növekedést szolgálva. „...jogászok, bankárok, könyvelők, hivatalnokok, művezetők, menedzserek és politikusok – ez csak egy kis hányada azoknak a foglalkozásoknak, amelyek a csereműveletekbe nagyjából, egészéből bevonva a gazdasági rendszer lényeges részét alkotják.” Így nem meglepő, hogy az amerikai gazdaság tranzakciós szektora,<sup>11</sup> már 1970-ben is a GDP 45 százalékát tette ki (*North* [1992] 6. o.).

Mindazok a kifinomult modellek, amelyeket a neoklasszikus közgazdaságtan a hetvenes évekig kifejlesztett, azokra az esetekre vonatkoznak, amikor nem merülnek fel tranzakciós költségek, illetve jelentéktelenek a cserélt javak vagy szolgáltatások értékéhez képest. Ronald Coase volt az, aki elsőként kimutatta, hogy a hatékony piac elemzésében elért neoklasszikus eredmények csak nulla tranzakciós költségek feltételezése mellett helytállóak (*Coase* [1980]). A társadalmi-gazdasági akcióknak abban a mezőjében azonban, amelyben a tranzakciós költségek jelentősnek mutatkoznak, *intézmények koordinálják a cselekvést* (*North* [1992] 6. o.).

### Forgóajtó-játék – avagy mi a különbség az intézmények és a konvenciók között?

Mindannyian ismerjük a mondást: a magyar az az ember, aki utánad lép be a forgóajtóba, de előtted megy ki. Ha ez az eset, akkor nincs mit tenni: az erőszakos koordináció iskolapéldájával van dolgunk. Szerencsére gyakrabban fordul elő, hogy a kollégák – egyszerre érkezvén a forgóajtóba – versenyt biztatják egymást: menj, menj, én csakis utánad. Ugyanezt mondja a másik is. A játék abban hasonlít az előzőhöz, hogy a továbbhaladás eldöntéséről van szó; különbözik viszont kimenetelében, súlyában, társadalmi konzekvenciáiban.

<sup>10</sup> A tranzakciós költség meghatározására számos definíciót alkottak (lásd *Coase* [1980] és *Williamson* [1985]). A szerzők megközelítése abban többé-kevésbé közös, hogy tranzakciós költségeknek magával a cserével, a csere aktusával összefüggő költségeket tekintik, amelyek *ex ante* és *ex post* egyaránt felmerülhetnek. Így például tranzakciós költség egy szerződéstervezet megírásának költsége (*ex ante*) csakúgy, mint a szerződés betartását kikényszerítő jogi eljárás költségei (*ex post*). Mi több, tranzakciós költségek adódhatnak éppen a tranzakció pillanatában is. Ha például egy őszi vásáron történik meg az adásvétel, akkor a vásáron való részvétel díja is tranzakciós költség. A legtöbb tranzakciós költség információs jellegű. (A partner keresésének költségei, az áru átvizsgálata stb.)

<sup>11</sup> E szektor GDP-hez való hozzájárulását azokkal a tranzakciós költségekkel mérhetjük, amelyek átfolyznak a piacon (így kimutatható a tranzakciós szektor része a hazai össztermék előállításában).

A kifizetési mátrix a következő:

		<i>B</i> játékos	
		megy	nem megy
<i>A</i> játékos	megy	0, 0	3, 3
	nem megy	3,3	0, 0

A lehetséges kimenetek értékelése:

		<i>B</i> játékos	
		megy	nem megy
<i>A</i> játékos	megy	a legrosszabb mindkettőnek	a legjobb mindkettőnek
	nem megy	a legjobb mindkettőnek	a legrosszabb mindkettőnek

Nyilvánvaló, hogy ha mindketten egyszerre próbálnak belépni a forgóajtóba, egyiknek sem sikerül, ha egymásra várnak, szintén nulla az eredmény. Ha viszont szép sorban egymás után mennek, egyik sem szenved különösebb hátrányt, és – a sorrendtől függetlenül – mindkettőjük szándéka teljesül.

Hasonló problémát fogalmaz meg Choi a bal oldali, illetve jobb oldali közlekedéssel kapcsolatban (Choi [1993] 72–73. o.). A bal oldali és a jobb oldali közlekedés esetében is két, egyformán elfogadhatatlan megoldás létezik. Ha a két – egy irányba tartó – vezető ellentétes oldalon kíván közlekedni (teljesen mindegy, hogy *A* vagy *B* választja a bal oldalt vagy a jobbot), az eredmény közlekedési káosz. Ha azonban az ugyanabban az irányban tartó vezetők mindegyike az út ugyanazon oldalán halad, rendezett közlekedés jön létre.

A kifizetési mátrix ezért a következő:

		<i>B</i> vezető	
		bal	jobb
<i>A</i> vezető	bal	1, 1	-1, -1
	jobb	-1, -1,	1, 1

Látható, hogy csak diagonálisan adódik két „rendezett” megoldás, amelyek egyenértékűek. Az, hogy egy országban melyik megoldás válik irányadóvá, az teljesen mindegy „egyedül a következetesség fontos”. ...Közlekedési koordináció nélkül gyakran következnenek be összeütközések... és a vezetés szélsőséges hazárdjáték lenne (Choi [1993] 72. o.).

E koordinációs játék esetében „tét” az, hogy sikerüljön elkerülni a két lehetséges „lehetetlen” szituációt: a játékosok fellökik egymást a forgóajtóban, vagy percekig várnak egymásra, *B* jobb oldali közlekedés szerint közlekedik, miközben *A* a bal oldalt preferálja, vagy megfordítva: *B* részesíti előnyben a bal oldali és *A* a jobb oldali közlekedést. Az ismétlődő nehézség leküzdésére alakultak ki intézmények, illetve a konvenciók. A világ legtöbb közlekedő polgára ugyanazon helyen és időben ugyanazon az oldalon közlekedik, mint a többi „játékos”. A civilizált társadalmakban

a férfi maga elé engedi a nőt;

a fiatalabb az idősebbet;

a rangban alacsonyabb – hacsak nem nő vagy jóval idősebb – a nagyobb presztízsűt.

Ezáltal az esetek mindegyikében vagy legnagyobb részében anélkül sikerül „megbirkózni” a helyzettel, hogy a játékosok szót váltanának egymással, vagy arra kényszerülnek, hogy egymás gondolataiban olvassanak.

Mi a különbség az intézmény és a konvenció között? Elsősorban az, hogy a konvenció mindig önszabályozó, míg az intézmény nem.

A fontosabb társadalmi-gazdasági intézmények esetében azonban a közös cselekvés az esetek igen nagy részében (de nem mindig) külső koordináló ágens közvetlen vagy közvetett közreműködését igényli. A legtöbb intézmény a fejlett társadalmakban jogilag valamiképpen szabályozott (lásd az előbb tárgyalt elsőbbségadást), míg a konvenciók íratlan szabályok. Az, hogy milyen intézmények esetében merül fel a külső koordináló szereplő (állam, társadalmi szervezet) szükségessége, nemcsak az interakció, illetve tranzakció súlyától függ, hanem a kapcsolatrendszerbe *bevont résztvevők számától*,<sup>12</sup> illetve a *tranzakció ismétlődésének* gyakoriságától. „A személyes cserében a rokonsági kötelékek, a barátság, a személyes lojalitás, továbbá valamennyi játék ismételt kezelése hozzátartozik a szereplők magatartásának szabályozásához, és mérsékli a kényszer alkalmazásának, illetve a feltételek részletezésének a szükségességét.” (North [1992] 7. o.) Nem mindegy, hogy elszigetelt, alkalmi, egyszeri kapcsolatról van szó egy-egy szereplőpár között, s a partnerek mindig cserélődnek, vagy pedig hosszú együttlétről, együttműködésről.

Az intézmény tehát tágabb kategória, mint a konvenció,<sup>13</sup> a társadalmi intézmények magukban foglalják a konvenciókat is. A modern világban a külső autoritás (rendszerint az állam) által garantált intézmények súlya egyre nő. A konvenciók ezzel szemben sokkal kevésbé szigorúan szabályozzák a társadalom tagjainak a magatartását, mint akár 50-60 évvel ezelőtt. Sem a konvenciók, sem a többnyire jogi formát öltő intézmények nem merevek. A kettő között átjárás van: a római jogintézmények – mint közsímet – a szokásjogot (azaz a konvenciót) szentesítették, és annak be nem tartását szankcionálták.<sup>14</sup>

A hétköznapi szóhasználatban intézményen általában szervezetet értenek (lásd gyermekintézmények, felsőoktatási intézmények). Az intézményi közgazdaságtan azonban megkülönbözteti egymástól a szervezetet és az intézményt, noha ezek számos ponton összekapcsolódnak. Játékelméleti terminológiával élve: a szervezet a játékosok együttese, míg az intézményt a játékszabályok alkotják. „Ha az intézmények a játék szabályai, a szervezetek a játékosok (North [1992] 10. o.). Amikor játékosokról beszélünk, nem feltétlenül egyénekről van szó: egy pártkoalíció például szervezeteket foglal magában, csakúgy, mint a kartell vagy a NATO. A csoportjátékok azonban nem kevésbé fontosak, sőt talán fontosabbak, mint az egyének által játszott játékok, ha lehet egyáltalán ilyen összehasonlításokat tenni.

Mind a konvencióknak, mind az intézményeknek, mind pedig a szervezeteknek értelmük, lényegük, létük indoka a bizonytalan helyzetek kiküszöbölése. A bizonytalanság a tökéletlen információból származik, amely többféleképpen is megjelenhet, de minden formájában zavarja, akadályozza, nehezíti a cselekvést. A bizonytalanságnak az információk hiányával vagy tökéletlenségével összefüggő forrásairól Choi [1993] kísérelt meg egy többé-kevésbé teljes listát adni (13. o.):

1. a kalkuláció komplexitása,
2. a jövő kiszámíthatatlansága,<sup>15</sup>

<sup>12</sup> Schotter már idézett könyvében a konvenciót az intézmény részének tekinti.

<sup>13</sup> A csoportnagyság kitüntetett jelentőségére a működőképesség szempontjából elsősorban Olson irányította a figyelmet (Olson [1987]).

<sup>14</sup> A római jogon nyugvó jogintézményeknek „beépített” eleme az elbirtoklás. Ebben az esetben egy akceptált konvenció – bizonyos idő elteltével – a legkeményebb jogintézménnyé: tulajdonjoggá szilárdul.

<sup>15</sup> A tanulmány szerzője a jövő kiszámíthatatlanságát nem tekinti igazán önálló bizonytalansági tényezőnek, hiszen éppen azért kiszámíthatatlan a jövő, mert a problémák túlságosan komplexek, és ebből következően túl sokféle lehetséges kombinációt alkothatnak, illetve az emberi cselekvések egymásra hatásából sokféle konfliktus szikrázhat fel. A jövő kiszámíthatatlansága, így mintegy summázata a másik három bizonytalansági tényezőnek.



3. az emberi cselekvések kölcsönös összefüggése,
4. a lelki folyamatok valódi természete.

A konvenciók felbukkanása legszorosabban a 3. pontban megjelölt bizonytalan-sági tényezőhöz kapcsolódik, de többé-kevésbé összefüggésbe hozható a többivel is.

A forgalmi játékban a piac, az árverező lenne képes nyilvánvalóvá tenni a játékosok valódi aspirációit, hiszen a piachoz *per definitionem* hozzátartozik az információk (a résztvevők számára nélkülözhetetlen információk) publikálása. Az árverező egyszersmind meg is szüntetné a bizonytalanságot. De éppoly hatások a bizonytalanság felszámolásában a szabályok, feltéve, ha bizony számíthatunk a betartásukra. A konvenció, szabálykövetést feltételezve, feleslegessé teszi, hogy „kitaláljam” a partner szándékát, ami a legtöbb – konvenciók által szabályozott – esetben egyébként is lehetetlen.

### Mese az írógépről, avagy nem élhetünk konvenciók nélkül

Ha végiggondoljuk egy napunkat, mit tettünk, és mit nem tettünk, cselekvéseink (illetve nem cselekvéseink, a cselekvéstől való tartózkodásunk) között százával (!) akadnak konvencionálisak. Attól kezdve, hogy kinyitván a szemünket reggel, általában üdvözljük családtagjainkat, azon keresztül, hogy az asztalnál, késsel villával étkezünk addig, hogy mit mondunk, amikor felvesszük a telefonkagylót a hivatalban, konvenciók sorozatának engedelmessé válnak. Óriási tévedés lenne azt hinni, hogy a konvenciók – mivel legtöbbször kisebb fajsúlyú viselkedési szabályokat szoktak példaként felhozni – nem méltóak a közgazdászok figyelmére. A gazdasági élet mindennapi működése is konvenciókkal teli. Vegyünk csak két egyszerű példát!

Amikor gépelni tanultam, nemigen ment a fejembe, hogy miért pontosan úgy helyezkednek el a betűk a billentyűzeten, ahogyan elhelyezkednek. Az ún. QWERTY-rendszer (az elnevezés a billentyűzet legfelső sorának baloldali betűhalmazából származik) logikáját sehogyansem láttam be. Még kevésbé tudtam felfogni: miként lehetséges, hogy a különböző nyelveken gépelők – kis eltéréssel – ugyanazt a billentyűzetet használják, holott a nyelvekben az egyes hangok gyakorisága alapvetően különbözik egymástól. A magyarban például egyetlen betű: az *e* az összes leütött magánhangzó 27 százalékát teszi ki. Nyilván nem ez a helyzet az angolban vagy a németben.

Évtizedekkel később, ismét elméláztam a billentyűzeten, amikor a japán közgazdasági újság, a Keizai Simbun szerkesztőségében azt figyeltem, hogyan szerkesztenek elektronikus „ceruzával” a kb. 2600 jelet tartalmazó betűtáblán. A meditációra az adott okot, hogy a japán kollégák a szédítő tempójú komputerizálást és a számítógépek mind nagyobb hatékonyságú tökéletesítését (beleértve a miniatürizálást, a kisebb méreteket) éppen írásuk bonyolultságával magyarázták (ami ugyebár megintcsak konvenció). Az ő véleményük szerint a néhány tucat betűt használó európai nyelvekre alapozva nem haladhatott volna oly gyorsan előre a számítógépek tökéletesítése. A japán példában a konvenció paradox módon – némi logikai szaltóval – a gazdaság hatékonysága irányában hatott, holott a konvenciókat általában a hatékonyság fékezőjének szokták tekinteni. Ez igazolódott be az előbbi, az európai nyelvekhez igazodó billentyűzet esetében.

Mint utóbb kiderült, értetlenkedésem a QWERTY betűelhelyezéssel kapcsolatban egyáltalán nem volt alaptalan. Ma is alapvetően ugyanazt a billentyűzetet találhatjuk a számítógépek tízmillióin szerte a glóbuszon, amelyet az írógép fejlesztői a kezdet-kezdetén, 1867-ben megalkottak. A harmincas években kifejlesztett Dvorák-féle egyszerűsített billentyűzet (DSK) bizonyítottan 20-40 százalékkal nagyobb sebességű gépelést tenne lehetővé,<sup>16</sup> mint az érvényben lévő QWERTY-rendszer, mégsem tér át rá a világ (David [1985]). A megtakarítás, amelyet egy ilyen rendszer bevezetése okozna, csak dollárszázmilliárdokban mérhető. Ha meggondoljuk, hogy csupán az

<sup>16</sup> Bár olyan publikációkkal is találkoztam, amelyek ezt kétségbe vonják.

Egyesült Államokban napi (!) 100 millióhoz közelít az üzleti-hivatali levelek száma, vagy tekintetbe vesszük, hogy az E-mailen keresztül postázott küldemények száma ugyanitt egyetlen év alatt (1993-ban 1992-höz képest) 200 ezerszeresére (!) nőtt, képet alkothatunk magunknak, hogy mit jelenthetne világméretben a gépelés 20-40 százalékos hatékonyságnövekedése.

Miért nem tértek át a Dvorák-féle egyszerűsített gépelésre? A válasz rendkívül egyszerű: a konvenció szívóssága miatt.<sup>17</sup> A konvenció fogalmához tartozik ugyanis a szívósság, a hosszú távú fennmaradás – még akkor is, ha ez akadályozza a fejlődést.<sup>18</sup>

Számos gazdaságilag igen releváns konvenció az időszámításhoz kapcsolódik. Miért van hét nap egy hétben?<sup>19</sup> Ezt semmiféle természeti törvényszerűség nem indokolja, ha csak nem tekintjük természeti törvényszerűségnek a Bibliában lefektetett magatartásszabályozó parancsolatokat. Miért jött létre a greenwichi idő, és miért a téli-nyári időszámítás? Ezekon a problémákon közgazdászok legfeljebb akkor szoktak elgondolkodni, ha több időzónát átlépve repülnek egyik kontinensről a másikra, netán a hétfő–vasárnap vonalat is átszelik. Holott a gazdasági élet egyszerűen megállna, ha mindenki másképp állítaná be az óráját, vagy mást tekintene rendes heti pihenőnapnak. E konvenciók eredete a múlt mélységes-mély kútjában keresendő, és kultúránként is eltérő. Mégis igen jelentősen befolyásolja a gazdasági élet ritmusát, sőt alapvető meghatározója annak. (Elég, ha csak arra gondolunk, hogy milyen kavardást szokott okozni az „egyezményes” heti berendezkedéstől való eltérés akkor, amikor különböző – múlt és jelen – kormányaink jóvoltából vasárnap van kedd és szombaton van péntek.)

A greenwichi időt is a gazdasági élet természetes keretének tekintjük, holott megalkotása a vasúti közlekedéshez kapcsolódik. Míg a vonatjáratok nem voltak rendszerek, addig minden állomáson másképp mérték az időt – a napfelkeltehez igazodva. Ha az idő viszonylagos „egységesítése”, az időzónák megalkotása kellő időben nem történt volna meg, aligha közlekedhetnének vonatok egymással szemben ugyanazon a sín páron – 200 vagy 500 kilométerrel (akarom mondani mérfölddel) keletebből vagy nyugatabbról indulva, óránként egy-két száz kilométeres (mérőföldes) sebességgel.

A konvenciók gazdasági súlya azonnal érzékelhetővé válik, amint megpróbálnak változtatni rajtuk. Így például az angolok meg tudják mondani, hogy mennyibe kerül az európai mértékrendszerre való átállás, a font, a gallon, a láb oly nehezen előre haladó „elfelejtése”, és – ahogyan egy angol ismerősöm jellegzetes angol logikával megfogalmazta – a „metrikus láb” való áttérés. Mi is meg tudjuk mondani, mennyi energiát takaríthatunk meg a téli-nyári időszámításra való átállással, és meg tudjuk

<sup>17</sup> Lehetne azt is válaszolni, hogy a meglévő gépek átállítása igen sokba kerülne. Ez azonban nem állja meg a helyét, mert annak idején a harmincas években, amikor a probléma felmerült, az átállítás költségei csak néhány dollárt tettek ki gépenként.

<sup>18</sup> „A konvenciók tehetetlensége az egyének rugalmatlanságának megfelelője... Ha valaminek, akkor a konvenciók fennálló rendszerének még nagyobb tehetetlenséget kell mutatnia, mint az egyénekének, akik meglehet egyénileg hajlanának a változásra, kölcsönösen ellenőrizve egymást, egyben vissza is tartják egymást a változtatástól... (Choi [1993] 96. o.)

<sup>19</sup> A hét „konvenciójának” igen izgalmas magyarázatát, illetve a probléma játékelméleti megfogalmazását találhatjuk Schotternél (Schotter [1981] 31–35. o.), aki egy város köré rendeződő rurális társadalom termékcseréjéből, a csere szükségletéből vezeti le a hetet. Ha ugyanis nem sikerült volna a parasztnak ugyanazon a napon, a „vásár-napon” megjelenniük a városban, és egyidejűleg felkínálni cserére termékeiket, a csere meghiúsult volna, vagy értelmetlenül nagy tranzakciós költségeket okozott volna. Következésképpen a lezajlott cserék messze lettek volna az optimális elrendezéstől. Íme egy átütő példa arra, hogy a gazdasági élet olyan kardinális jelentőségű eleme, mint a piac, nem működhet konvenciók, intézményi keretek nélkül!

A konvenciókba ágyazottság nem csupán mellékes kísérőjelensége, hanem lényegi meghatározója a piacnak, és pedig a modern értelemben vett piacnak is. Példaként talán elég megemlíteni a tőzsde kifinomult konvencióit vagy az üzleti érintkezés (szóbeli és írásbeli érintkezés) íratlan – de valójában könyvek ezreiben leírt – szabályait.

becsülni, hogy mennyit vesztegettünk el addig, amíg nem tettük magunkévá ezt az időszemléletet. A németek is kiszámítják (legalábbis megközelítőleg): mennyi pénzt takarítanak meg azáltal, hogy a rendes évi iskolai szünet nem egységes az országban, hanem széthúzva adják ki májustól októberig. (Ennek a közlekedésre, turizmusra gyakorolt hatása óriási.) Nemcsak az idő pénz, hanem a konvenció is általában pénz, ha nem is mindig olyan egyszerű kiszámítani, hogy mennyi.

A modern világban a gazdaságilag releváns konvenciókat, amint megszilárdultak, nemzetközi megállapodásokban, kormányrendeletekben, egyezményekben rögzítik. Az Európai Unió története a konvenciók egységesítésének története: a műszaki szabványoktól a munkaerővel kapcsolatos szabályozásig.

A konvenciókhoz úgyszólván definíciószerűen hozzátartozik a stabilitás. Ha a konvenciók folyamatosan alkalmazkodnának a változó körülményekhez, éppen a lényegük veszne el: az, hogy stabil keretet adnak a döntéseknek és a cselekvéseknek. A konvenciók tehetetlensége, inercija közvetlen velejárója stabilitásuknak. Ez a stabilitás nemcsak haszonnal jár azáltal, hogy csökkenti a bizonytalanságot a társadalmi interakciókban, hanem költségeket is okoz: a rugalmatlanság költségeit. „A tökéletes rugalmasság, a folyamatos és azonnali alkalmazkodás az élet forgandóságához összeegyeztethetetlen a stabil konvenciókkal mint a bizonytalansággal való megbirkózás eszközeivel. A konvenciók fennálló rendszere ezért bizonyos mértékű alkalmazkodóképtelenséghez vezet.” (Choi [1993] 95–96. o.)

A konvenciók azután is sokáig tartják magukat, hogy az indokokul szolgáló ésszerűség a változások következtében ésszerűtlenségbe csap át. A hosszan fennálló társadalmi berendezkedések esetében felhalmozódik a tehetetlenség, egyre több és kifinomultabb konvenció köti gúzsba az ésszerű cselekvést, és ez idővel egyfajta entrópiához vezet. Ugyanez a következménye a mind részletesebbé váló, mind merevebb, aprólékosabb szabályozásnak. Az ily módon megmerevedő társadalmak sorsa azután rendszerint a szétesés vagy kataklizmaszerű robbanás. Az egyensúly ezekben a társadalmakban megbomlik, ha a konvenciók költségei lényegesen és rendszeresen meghaladják hasznukat.

A következőkben olyan koordinációs intézményekkel foglalkozunk, amelyek a konvencióknál jóval maguktól értetődőbben érintik a gazdaság működését, sőt alapvetően gazdasági természetűek.

### Fegyverkezésversenyt-játék

Az intézmények szükségességét nemcsak az előbbieken tárgyalt koordinációs problémákból vezethetjük le, hanem talán még meggyőzőbben a fogoly dilemmája típusú problémákból is.<sup>20</sup> A probléma bemutatására vegyünk egy – ezen a tájékon meglehetősen életszerű – példát!

Két szomszédos ország, *A* és *B* történelmi riválisok. A „rossz szomszédság török átok” viszony közepette egy adott időpontban teljesen új fegyverrendszer jelenik meg a piacon. A kormányoknak dönteniük kell: megmaradnak-e a fegyverzet szinten tartásánál, ez esetben költségeik „alacsonyak” lesznek, vagy a rivalizálást magasabb technikai szinten folytatják tovább. Döntésüket egymástól teljesen függetlenül hozzák meg. Nyilvánvaló, hogy mindkettőjük számára az lenne az előnyös, ha a fegyverkezést befagyasztanák. Magasabb szintre emelve ugyanis a hadipotenciált, bizton

<sup>20</sup> Edna Ullmann-Margalit az intézmények szükségességét indokló problémák három típusát különbözteti meg:

a) a koordinációs típusúakat (ezeket tárgyaltuk eddig);

b) a fogoly dilemmája típusú problémákat;

c) az egyenlőtlenség tartosításának problémáját. Ez utóbbival itt nem foglalkozunk, mivel megítélésünk szerint az említett kérdés absztrakciós fokában eltér az előbbiektől. (Ullmann-Margalit [1978].)

számíthatnak arra, hogy a másik is ugyanezt teszi, s így csak költségeik nővekednek, biztonságuk nem. Egyáltalán nem lehetnek biztosak viszont abban, hogy ha a másiktól függetlenül, egyoldalúan befagyasztanák a fegyverzetet, a másik fél is hasonló önmérsékletet tanúsítana.

A riválisok a „fogoly dilemmája” című közismert játékot játsszák.

		B ország	
		nem fegyverkezik, alacsony katonai költségvetés	fegyverkezik, magas katonai költségvetés
A ország	nem fegyverkezik, alacsony katonai költségvetés	+ 3, + 3	0, + 5
	fegyverkezik, magas katonai költségvetés	+ 5, 0	+ 1, + 1

A lehetséges kimenetek értékelése:

		B ország	
		nem fegyverkezik, alacsony katonai költségvetés	fegyverkezik, magas katonai költségvetés
A ország	nem fegyverkezik, alacsony katonai költségvetés	a második legjobb mindkettőnek	a legjobb B-nek a legrosszabb A-nak
	fegyverkezik, magas katonai költségvetés	a legjobb A-nak, a legrosszabb B-nek	a harmadik legjobb mindkettőnek

A Nash-egyensúly az (1, 1) kifizetésnél alakul ki. Ettől a ponttól egyoldalúan egyiküknek sem érdemes elmozdulni.<sup>21</sup> Az egyensúly szuboptimális helyzetet rögzít.

A fogoly dilemmája igen gyakran ráillik a szűkebben vett gazdasági játékokra is. Mi több, a legtöbb közgazdasági játék fogoly dilemmája természetű – a tulajdonjog kialakulásától a potyautas-problémáig, az oligopolista áregyeztetéstől az externáliák kezeléséig, a menedzserek és a munkások béralkujától a szakszervezeteknek a munkahelyek biztonságáért folytatott harcáig. A fegyverkezési verseny dilemmáját így minden további nélkül átfogalmazhatjuk a vámháború vagy szabad kereskedelem örökzöld témájára is. Csak a kifizetési mátrix oszlop- és sornevezéseit kell megváltoztatni:

<sup>21</sup> Lényegében hasonló problémát fogalmaz meg – kissé bonyolultabb és a bizonytalanságot jobban kiugrató formában – Oskar Morgenstern. Az ún. Holmes–Moriarity-dilemma a következő: Sherlock Holmes, ellenfele Moriarity által üldözvén Dover felé készül elhagyni Londont. A vonat megáll egy állomáson, és ő inkább kiszáll, semminthogy folytatná útját London felé. Láttva ugyanis Moriarityt a vasútállomáson, s felismeri: a ravasz Moriarity egy gyorsvonatra készül felszállni, hogy elkaphassa Sherlock Holmest Doverben. Holmes anticipációja korrekt. Ha azonban Moriarity még okosabb, jobban megbecsüli Holmes lelki készletét, és előre láthatja, hogy az milyen trükköt tervez. Akkor Moriarity nyilvánvalóan a közbeeső állomásig utazik. Ez viszont arra készítheti Holmest, hogy mégiscsak Doverbe utazzék, mire Moriarity persze megint másképpen reagál. „Ügyeskedésüknek” köszönhetően valószínűleg egyáltalán nem képesek más „kimenetet” kihozni a játékból, mintha el sem indulnak; s kettőjük közül a lassabban reagálót bekeríti a másik a Viktória állomáson. Az egész üldözési játék tehát „magasabb szempontból” felesleges. A sok húhó itt is – akárcsak a fegyverkezési versenyben – tulajdonképpen a semmiért folyik.

		B ország	
		szabad kereskedelem	kereskedelmi korlátozások
A ország	szabad kereskedelem	3, 3	0, 5
	kereskedelmi korlátozások	5, 0	1, 1

Az (1, 1) kifizetésnél megvalósuló Nash-equilibrium mindkét félre nézve hátrányosabb, nem kooperatív megoldás. Mivel a szabad kereskedelem kölcsönös előnyökkel jár, mindkét ország számára kedvezőbb lenne megszüntetni a korlátozóásokat. De ha egyik ország egyoldalúan eltörölné a korlátozóásokat, vélelmezhetően olyan cserearányokkal találná magát szemben, amelyek sértik a saját gazdaságát.

A hétköznapi politikai gyakorlatban se szeri, se száma a „fogoly dilemmája”-helyzeteknek. Axelrod tipikus példaként az 1979-es szovjet inváziót hozza fel. (*Axelrod* [1988] 238. o.) Ha az Egyesült Államok úgy reagál az afganisztáni agresszióra, mintha mi sem történt volna, akkor bátorítja a szovjeteket a nem kooperatív gyakorlat további folytatására. Ha viszont „ellenségesen” reagálva maga is kevesebb kooperációs készséget tanúsít, akkor a szovjetek bosszúját hívhatja ki, amit azután neki is meg kell bosszulnia. Ezáltal a kölcsönös ellenségeskedés mintáját teszi uralkodóvá, amelynek meglehetősen nehéz véget vetni. A legtöbb politikai vita ilyen típusú kérdések körül forog.

Semmivel sem kevésbé illik a fogoly dilemmája játék a hazai médiacsatára az ellenzék és a koalíció között, vagy a NATO boszniai háborúval kapcsolatos dilemmájára. Talán jobban megértjük mind az eszkalációba belekeveredettek „őrültségét”, mind az attól tartózkodók bizonytalan hezitálását, ha belátjuk: ezek – a bennük részt vevő szereplők mentalitásától függetlenül – nehéz kérdések. Csakúgy mint a „két dudás egy csárdában” típusú hétköznapi helyzetekben való döntések, amelyeket a hivatalokban, iskolai tantestületekben, családi vállalkozásokban egyaránt nap mint nap tapasztalunk.

Hogyan lehet kibújni a „fogoly dilemmája” típusú helyzetekből, amelyekben a résztvevők sokszor nem bizonyulnak sokkal okosabbnak a gyermekdalban szereplő két kicsi kecskénél: „egyikben sincs ész, csak farkaszemet néz”.<sup>22</sup>

### Játszd újra, Sam!

A játékelmélet alapvető tétele, hogy a végtelen számú, illetve sokszor ismételt játékoknak egészen más a kimenetele, mint ugyanezen játékok egyszer játszott változatának. Tétélezzük fel – Baranach nyomán –, hogy a nem kooperatív, fogoly dilemmája típusú játékot már számos alkalommal játszották. Az ismétlődés révén a játékosok *megtanulták*, hogy önös érdekeiket brutálisan követve „nem jutnak messzire”. E belátás nyomán valamiféle hallgatólagos vagy kinyilvánított egyetértés jön létre köztük a fegyverzet kölcsönös, kétoldalú befagyasztására vagy a szabad kereskedelem egyidejű kétoldalú választására. Mindkét fél ismételt kooperatív döntése a kvázi egyensúly egy fajtájához vezet. Tétélezzük fel, hogy a játékosok beleszoktak e kooperatív stratégiába, tudják, hogy mindketten tudják: jobb, ha kooperatív magatartást tanúsítanak. Igenám, de a kooperatív magatar-

<sup>22</sup> A kérdés, hogy miként jöhet létre kooperáció a társadalmi aktorok között, évszázadok óta izgatta a gondolkodó embereket. Hobbes szerint mielőtt kormányok léteztek volna, a természetes állapot az önző egyének gyilkos versenye volt. Az élet ennek következtében „magányos, szegényes, csúnya, állatias és rövid volt”. (*Hobbes* [1651], [1970] 109. o.)

tástól való eltérésre igen nagy a kísértés. Ha ugyanis sikerül a másikat kicselezni, s az jóhiszeműen megmarad a kooperativitásnál, a „csaló” jelentős előnyhöz juthat.

Tegyük fel, hogy a  $t$ . számú ismételt  $N$  (nem fegyverkezik) játék után  $A$ -nak az a szándéka, hogy  $t+1$ . játéknál ki fogja cselezni  $B$ -t, és az  $F$  (fegyverkezik) stratégiát követi, amivel a kifizetést 2-vel megnöveli, miközben az „átvert”  $B$ -é 3-mal csökken. (Lásd a fegyverkezési játék kifizetési mátrixának bal oldali alsó négyzetét.)  $A$ -nak azonban stratégiája megválasztásakor azt is tudnia kell, hogy csaló magatartása a  $t+2$ . időpontban arra fogja kényszeríteni  $B$ -t, hogy ő is „váltson”, és az  $F$  stratégiát játssza. Így – éppen az ő általa elindított megbízhatatlansági lavina miatt – a  $t+2$ . időpontban  $A$  ismét az  $F$  stratégia követésére kényszerül. Egyetlen – a csalási kísérletezést szorosan követő – játékban így elveszti előbb szerzett átmeneti nyereségét. Ezért az  $a_N$  stratégiára tesz. A százszor játszott játszóra a következő  $a'_N$ -nek nevezett stratégiát javasolják. Az  $A$   $F$ -et játszik a  $t$ . időpontig,  $t$ . időpont után  $N$ -et játszik mindaddig, amíg  $B$  is  $N$ -et játszik. Amint azonban  $B$  eltér  $N$ -től, az  $A$  játékos is visszatér az  $F$ -hez. E stratégia egy változatában  $A$  rögtön visszavág, bosszút áll, ha  $B$   $F$ -et játszik, azzal a céllal, hogy megtanítsa  $B$ -t arra, hogy  $N$ -et kell játszania.

Luce és Raiffa a fenti „optimista” okfejtéssel némiképp ellentétes állítást fogalmaz meg. Ha egy játékot kétszer játszanak, akkor mivel a második „forduló” egyben az utolsó, a második alkalommal már nem kooperatív módon játszanak, hiszen nincs harmadik menet, amikor a második alkalommal elkövetett „barátságtalan” lépést az ellenfél megtorolhatná. Ha azonban a második menet kimenetele ily módon determinált, akkor a „második” menet értelemszerűen nem függ az elsőtől tanúsított barátságos vagy barátságtalan magatartástól. Ha ezt belátjuk, akkor már logikus, hogy az első menetben sem kooperálnak. (Luce–Raiffa [1957] 100–102. o.)

Hasonló logikával be lehet bizonyítani száz menet esetén is, hogy ha a játszmák száma előre rögzített, a nem kooperatív magatartás logikailag visszagöngyölíthető egészen az első menetig. Másképpen fogalmazva: előre rögzített menetszám mellett elméletileg bármely nagyszámú ismétlődés esetén a kooperáció meghiúsul.

Jobban átlátható a dolog a jól ismert akasztottember-paradoxonon keresztül, amelynek logikája pontosan ugyanaz, mint az előbbi:  $K$ -t a bíróság egy szép vasárnapon halálra ítéli, de „mellékbüntetésként” azzal teszi még kegyetlenebbé az utolsó napokat, hogy csak annyit közöl: a következő öt nap valamelyikének éjjelén jönnek az elítélteket, hogy az akasztófához vigyék. De hogy pontosan melyik nap, azt csak akkor fogja tudni, amikor érte jönnek.  $K$  ebből paradox módon azt olvassa ki, hogy tulajdonképpen nem is kell meghalnia. Hiszen nem jöhetnek érte péntek éjjel, mert akkor már tudná: ha csütörtök éjszakáig nem akasztották fel, akkor nem teljesülhet a feltétel, hogy nem tudja, mikor kell meghalnia. A pénteket tehát ki kell zárni a lehetséges napok közül. De, ha pénteket kizárjuk, akkor csütörtököt is ki kell, mivel ha péntek nem lehet, akkor csütörtök lenne az utolsó lehetséges nap. De ezt már akkor tudná, ha szerda éjjelig nem jöttek érte. Ekkor sem teljesülne a bírói ítélet, így a csütörtököt is ki kell zárni. De ha csütörtök kizárt, akkor szerda tekinthető utolsó napnak, vagyis akkor szerda is esik és így tovább.

A valóságban azonban, mint Russel Hardin megjegyzi, a játékosok igenis különbséget tesznek az egynél több fordulóban játszott játékok között a szerint, hogy 2 vagy 100 játékról van szó. A kétmenetes játékot valóban úgy játsszák, mintha egymentes lenne, a százas nagyságrendű menetek esetén viszont kooperálnak. „Ezért a kétmenetes játék mindkét menetében kudarcot vallanak, de várhatóan kooperálnak (...), a 100-menetes játékok legtöbbje esetében.” (Hardin [1982] 148. o.)

Mi teszi lehetővé a kooperációt? Az, hogy a játékosok újra és újra találkoznak. „Ez a lehetőség azt jelenti, hogy a mai választások nemcsak az adott mozzanat kimenetelét és kifizetését determinálják, de hatással lehetnek a játékosok későbbi választásaira is. A jövő visszaveti árnyékát a jelenre, és ezáltal hat a folyó stratégiára.” (Axelrod [1988] 244. o.)

Az előbbi levezetésből adódó következtetést empirikus tanulmányok is messze-

menően alátámasztják. Így például *Rapaport* és *Chammah* [1965] kimutatják játékok ismétlődésének erős pozitív hatását a játékosok kooperatív készségére. Choi szerint ebből két tanulságot kell levonnunk: 1. az ismételt interakciókban az egyének hajlanak arra, hogy megtanuljanak alkalmazkodni, és kölcsönösen teljesítsék egymás elvárásait; 2. az általános szabály: kooperálni és azonnal büntetni a nem kooperálót (Choi [1993] 80. o.)

Itt érdemes tenni egy elhatárolást, a jövő befolyását illetően jelenbeli cselekvéseinkre, nagyszámú játék esetén. Igaz, a jövő hat a jelenre, ez a hatás azonban annál gyengébb, minél távolabbi jövőről van szó. A jövő – mint Axelrod hangsúlyozza – két okból is kevésbé fontos, mint a jelen. Egyrészt mert a játékosok a „jobb ma egy veréb, mint holnap egy tüzök” elve alapján hajlanak arra, hogy a jövőbeli kifizetéseket kevesebbre értékeljék, másrészt mert mindig számítanak arra, hogy a partnerek közötti viszony megszakad (a partner elköltözik, meghal, állást változtat). Ha a következő játszma kifizetését feleakkorára értékeljük – a fenti logika alapján –, mint a megelőzőt, akkor egy mértani sorozatot kapunk  $1, 1/2, 1/4, 1/8, \dots$ , amelynek összege 2. Általánosítva:  $1 + w + w^2 + w^3, \dots$ , az összeg pedig  $1/(1-w)$ .

Ha a jövő diszkontálásának paramétere  $9/10$ , azaz a következő évi kifizetést a jelenlegi 90 százalékára értékeljük, akkor a végtelen mértani sor összege  $1/(1-0,9) = 10$  lesz. Minél nagyobb a diszkontparaméter, annál „érdekesebb” a jövő, s annál jobban alkalmazkodnak a partnerek egymáshoz. Axelrod megfogalmazásában „ha a diszkont paraméter elég magas, nincs legjobb stratégia a partner választotta stratégiától függetlenül. (Axelrod [1988] 246. o.)



A fogoly dilemmája típusú játékok ismételt változatának „szerencsés” kooperatív kimenetelét oly sokszor tapasztalhattuk a „létező” szocializmusban a „központ–vállalat”, a „szállító–vevő” viszonyában. Amikor a hosszú ideje „egymás ellen” játszó partnerek jól összeszoktak, és bizton számítottak arra, hogy a jövőben is lesz dolguk még egymással, akkor „»ők« tudják, hogy mi tudjuk” cinkos összekacsintással játszották ezt a közös kooperatív stratégiát, amely mindkét félnek az adott pillanatban jobb kifizetést hozott, mint amekkorát az „ellenséges magatartás” hozott volna.

De a következtetés „visszafelé” is helytálló: amikor a régi kereteket szétrobbantó, kataklizmaszerű változások érvénytelenítik a konvenciók fennálló rendszerét; amikor új játékosok új típusú játszmákat kezdenek játszani; amikor egyszerűen nem találjuk régi partnereinket, mert a rendszerváltozás forгатaga valahova egészen más-hova vetette őket, az ellenségeskedés természetes. Mindannyian – így vagy úgy – foglyai leszünk a „fogoly dilemmájának”. A játékosok csak lassan tanulják meg, hogy céljaik brutális követése nem vezet a kívánt eredményhez, és jobban járnának, ha a többi játékos aspirációit is tekintetbe vennék. Vajon hány játékot kell még játszsanunk a kelet-európai földcsuszamlás utáni megváltozott tájakon, amíg eljutunk ehhez a következtetéshez?

## Hivatkozások

- ARROW, K. [1963]: *Social Choice and Individual Values*. (Második kiadás) Yale, New Haven.
- AXELROD, R. [1998]: *The Problem of Cooperation*. Megjelent: *The Theory of Market Failure. A Critical Examination*. Szerkesztette: *Tyler Coven*. George Mason University Press, Fairfax, Virginia.
- BARANACH, M. [1976]: *Economics and the Theory of Games*. Macmillan, London.
- CHOI, Y. B. [1993]: *Paradigms and Conventions. Uncertainty, Decision Making and Entrepreneurship*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- COASE, R. [1980]: *The Problem of Social Cost*. *The Journal of Law and Economics*, (3) 1–44. o.
- COMMONS, J. R. [1950]: *The Economics of Collective Action*. Macmillan, New York.
- COVEN, T. [1988]: *Public Goods and Ecternalities: Old and New Perspectives*. Megjelent: *The Theory of Market Failure. A Critical Examination*. Szerkesztette: *Tyler Coven*. George Mason University Press, Fairfax, Virginia.
- DAVID, P. A. [1985]: „Clio and the Economics of QWERTY”. *American Economic Review*, (75) 332–377. o.
- DUGGER, W. [1992]: *Underground Economics. A Decade of Institutional Dissent*. M. E. Sharpe, Inc. Armonk, New York.
- HARDIN, R. [1992]: *Collective Action*. John Hopkins University Press, Baltimore – London.
- HOBBS, T. [1970]: *Leviathan [1651]*. Magyar Helikon, Budapest.
- KAHNEMANN, D.–TVERSKY, A. [1979]: *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. *Econometrica* (47) 263–291. o.
- LANGLOIS, R. N. [1986]: *The New Institutional Economics. An Introductory Essay*. Megjelent: *Langlois, R. (szerk.) Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge University Press, New York.
- LEWIS, D. K. [1969]: *Convention*. Harvard University Press, Cambridge (Mass).
- LUCE, R. D.–RAIFFA, H. [1957]: *Games and Decisions*. Wiley, New York.
- NABLI, M. K.–NUGENT, J. B. [1988]: *The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia*. North-Holland, Amsterdam, New York, Oxford, Tokio.
- NORTH, D. C. [1992]: *Transaction cost, institutions and economics*. International Center for Economic Growth, San Francisco.
- NOZICK, R. [1975]: *Anarchy, State and Utopia*. Basic Books, New York.
- OLSON, M. [1987]: *A nemzetek felemelkedése és hanyatlása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- RAPOPORT, A.–CHAMMAH, A. M. [1965]: *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- SCHELLING, T. C. [1960]: *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press, Cambridge (Mass).
- SCHOTTER, A. [1981]: *The Economic Theory of Social Institution*. Cambridge University Press, Cambridge, London, New York.
- SCHULTZ, T. [1968]: *Institutions and the Rising Economic Value of Man*. *American Journal of Agricultural Economics*, (50) december.
- SLOVIC, P.–LICHTENSTERN, S. [1983]: *Preference Reversal: A Broader Perspective*. *American Economic Review* (73) 596–605. o.
- SUGDEN, R. [1986]: *The Economics of Right, Co-operation and Welfare*. Basil Blackwell, New York.
- ULLMANN–MARGALIT, E. [1977]: *The Emergence of Norms*. Columbia University Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., New York, Collier Macmillan Publishers, London.



TÓTH ISTVÁN GYÖRGY

## A jóléti rendszer az átmenet időszakában

---

A tanulmány a hazai szociális közkiadások nagyságrendjét és dinamikáját nemzetközi összehasonlításban vizsgálja. Az első részben megállapítja, hogy miközben a nyolcvanas évek elején a magyar szociális közkiadások az alacsonyabb fejlettségű OECD-országok szintjén voltak, a gazdasági átmenet időszakában a kiadások a legmagasabb fejlettségű országok szintjére emelkedtek.

A második rész a jóléti intézményrendszer változásait követi nyomon. A magyar jóléti intézményrendszer karaktere az államszocialista rendszer időszakában lényegesen eltért az európai mintáktól. Az átmenet időszakában részben tudatos reformpolitikák, részben pedig a gazdasági átmenet következményeként az intézményi szerkezet változik. E változások iránya ma még nehezen látható előre, és attól függ, hogy milyen (lesz) a szociálpolitikai reformokkal kapcsolatos döntések politikai környezete.\*

---

Szociális közkiadásaink alakulása felfűtött viták tárgya az utóbbi években. Ennek ellenére tulajdonképpen meglehetősen keveset tudunk arról, hogy valójában mekkorák is ezek a kiadások, ezért érzem fontosnak, hogy előbb azt vegyem számba, mennyit is költünk szociálpolitikára. Mint az később nyilvánvalóvá válik, nem gondolom, hogy abszolutizálni kellene a kiadási nagyságrendeket, még azt sem, hogy ha esetleg a szóban forgó kiadások esetleg magasnak tűnnek, akkor ennek közvetlen gazdaságpolitikai következményei lennének. A szociális közkiadások nemzetközi összehasonlítása vagy az intézményi szerkezet más európai mintákkal való összevetése (amik a tanulmány gerincét adják) csak korlátozott érvényességűek, elsősorban azok miatt a különleges körülmények miatt, amelyek a gazdasági átmenet sajátos egyediségét adják. Mégis, úgy gondolom, hogy a nemzetközi összehasonlítás az összes fenntartással együtt is segíthet abban, hogy megértsük, merre is haladunk.

\* Ez a tanulmány a „Magyarország átmenete a piacgazdaság irányába, 1986–1992” című kutatás keretében készült; annak egyik részmunkája. A kutatás *Kornai János* vezetésével az Országos Tudományos Kutatási Alap, a Collegium Budapest, az MTA Közgazdaságtudományi Intézet és az AustriaLotto támogatásával folyik. Biztatásáért és megértéséért, továbbá a tanulmány korábbi, ennél lényegesen bővebb változatához fűzött megjegyzéseiért mindenképp *Kornai Jánosnak*, az államháztartás szociális kiadásai közötti eligazodásban nyújtott segítségével *Borbély László Andrásnak*, az OECD-adatok rendelkezésre bocsátásáért pedig *Peter Scherernek* tartozom köszönettel. Külön köszönet illeti *Semjén Andrást*, mert figyelmesen segített a tanulmány hibáinak csökkentésében. Ha mégis maradtak volna hibák, azért egyikük sem felelős.

---

*Tóth István György* közgazdász-szociológus, a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) igazgatóhelyettese.

A tanulmány címe kétféle megközelítésre is utal: egyfelől a jóléti rendszernek azokra a problémáira, amelyek a volt szocialista országok gyakorlatában előforduló átmeneti helyzetből adódnak. Másrészt arra, hogy maga a jóléti rendszer is átalakulóban van. Ez a tanulmány nem törekszik arra, hogy az átmenet folyamatát részletesen elemezze. Még arra sem tesz kísérletet, hogy a szűkebben vett témában, a szociális rendszerek helyzetelemzésében átfogó és történeti perspektívában is „helyénvaló” képet nyújtson. Nem céloom továbbá az sem, hogy az egyes jóléti programok elemzésével, esetleges reformjavaslatok megfogalmazásával részleteiben foglalkozzam.<sup>1</sup>

A következőkben három dologra teszek kísérletet. Először áttekintem a szociális közkiadások alakulását Magyarországon az elmúlt évtizedben. Ezután azt vizsgálom meg, hogy miképpen változott a jóléti rendszer<sup>2</sup> „karaktere” az átmenet időszakában. Végül a szociális rendszer reformjának strukturális korlátaival foglalkozom.

### A szociális közkiadások alakulása

Ebben a fejezetben először tehát a jóléti (szociális) kiadásoknak az *államháztartásbeli*, illetve a *GDP-hez viszonyított részarányáról* lesz szó. Anélkül, hogy túl sokat időznénk a fellépő statisztikai, mérhetőségi problémáknál, elkerülhetetlen azt jelezni, hogy a használt három terminus közül mind a három problematikus.

A tágabb értelemben vett jóléti kiadások közé általában a pénzbeli szociális újraelosztás mellett beleértik az oktatási és az egészségügyi kiadásokat is. Az IMF által publikált kormányzati pénzügyi statisztikák (GFS) három olyan fő sort tartalmaznak, amelyek a jóléti kiadások körébe sorolhatók: az oktatási kiadásokat, az egészségügyi kiadásokat, illetve a társadalombiztosítási és lakáskiadásokat (lásd például *IMF* [1991]). Az OECD legújabb, megjelenőben levő tanulmánya a „szociális biztonságra fordított kiadások” (social protection expenditures) fogalmat használja, amin az egészségügyi kiadásokat, továbbá az idősekre és az egyéb társadalmi csoportokra (public health, aged and non-aged expenditures) fordított pénzbeli kiadásokat és szolgáltatásokat értik (OECD, 1994 [megjelenőben]). Az OECD ezt megelőző, legutóbbi, sokat idézett áttekintése a szociális kiadások között az oktatási kiadásokat is számba vette (OECD [1985]). Ezek a kiadási kategóriák azonban *egymással* legalább többé-kevésbé összehasonlíthatók, legalábbis az aggregátumok szintjén,<sup>3</sup> annál több probléma van viszont a magyar adatokkal. Először is, minimális az esélye annak, hogy két egymást követő olyan évet találunk a költségvetési statisztikában, amelyek egymással közvetlenül összehasonlíthatók. Az éves költségvetési kötetek tartalma rendszeresen változik, idősorosan összehasonlítható adatokat csak úgy tudunk előállítani, ha visszamegyünk az intézményi kiadások szintjére. Funkcionális bontásban közölt és a nemzetközi statisztikákkal összehasonlítható adatokat egészen a legutóbbi időkig nem is publikált a Pénzügyminisztérium.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Más helyütt viszonylag részletesen foglalkoztam ezekkel a problémákkal. *Tóth* [1992a], *Andorka-Tóth* [1992a], *Andorka-Antal Z.-Hegedüs D.-Tosics-Tóth* [1992], *Andorka-Kondratas-Tóth* [1994].

<sup>2</sup> Az elnevezések terén nagy a terminológiai zűrzavar. Ez különösen a statisztikai összehasonlítások esetében okozhat problémát, amire még visszatérek később. Mindenesetre amikor szociális közkiadásokról beszélek, általában a pénzbeli újraelosztásra gondolok. A jóléti rendszer ennél tágabb: magában foglalja az egészségügyi és oktatási rendszert, valamint a lakástámogatási rendszert is.

<sup>3</sup> Azaz ha a részletesebb statisztika tételeit összevonjuk, akkor a kapott sorok a kevésbé részletes kiadvány sorainak megfeleltethetők.

<sup>4</sup> *PM* [1993]. *Semjén* [1994] a teljes államháztartás bevételi és kiadási szerkezetét kiválóan elemző tanulmányában szarkasztikusan állapítja meg, hogy bizonyára politikai szempontok (és nem a minisztérium inkompetenciája) húzódnak meg emögött (2. oldal). A konfúz publikációk egyébként a nemzetközi szervezetek adataiban is visszatükröződnek: néha ugyanarra a fogalomra különböző adatokat közölnek, noha elsődleges adatszolgáltatójuk minden bizonnyal a Pénzügyminisztérium volt.

További gondot jelent a magyar szociális vagy jóléti kiadások körének meghatározása. A nemzetközi összehasonlítások általában nem sorolják fel például a fogyasztói ártámogatásokat a jóléti kiadások között, noha a gyógyszerártámogatásokat számba veszik az egészségre költött kiadások között. Ha viszont a gyógyszerek ártámogatása szerepel a szociális kiadások között, akkor kevésbé érthető, miért kell kivenni a többi fogyasztói ártámogatást, például az élelmiszerek vagy a távfűtés ártámogatását.

A következő probléma az *államháztartás* fogalmával van. A szociális közkiadások számbavételéhez a legkézenfekvőbbnek a *költségvetés* szerkezetének elemzése tűnne, ennek azonban komoly korlátai vannak. Noha igaz az, hogy gazdaságpolitikai szempontból, a folyamatok irányítása, kontrollálhatósága tekintetében a központi költségvetésnek megkülönböztetett szerepe van, a szociális „köz”-kiadások ennél tágabb kategóriát ölelnek fel. A különböző országok *államháztartásának* szerkezete nagyban különbözhet egymástól attól függően, hogy milyen munkamegosztás alakult ki a központi kormányzat, a helyi kormányzatok, a társadalombiztosítás és az egyéb, a költségvetésen belül vagy kívül elkülönített alapok között.<sup>5</sup> Ezért ahhoz, hogy az államháztartás kiadásait számba vegyük, ki kell szűrünk a különböző államháztartási szintek közötti átutalásokat, elkerülendő a kiadások halmozódását.<sup>6</sup> Legjobb tudomásom szerint konszolidált államháztartási mérleget először az 1993-as költségvetéshez mellékeltek, ám ennek a bontása sem felel meg sem a korábbi évek nem konszolidált mérlegeinek, sem pedig a nemzetközi sztenderdeknek.

Végül a GDP mérésének nehézségei (elsősorban a feketegazdasággal kapcsolatban) közismertek.<sup>7</sup> Könnyen előfordulhat, hogy bármilyen akkurátusak is vagyunk a szociális közkiadásokkal, a GDP-n belüli arányok akár több százalékponttal eltérhetnek a GDP becslés pontosságától függően.

### A hazai jóléti kiadások nagyságrendje

Az összes említett probléma ellenére megkísérelhetünk képet alkotni a jóléti kiadások nagyságrendjéről. E becslés eredményeit 1991-re vonatkozóan foglalja össze az *1. táblázat*. Az eredmény meglehetősen sokkoló: amellett, hogy összességében a jóléti kiadások a konszolidált államháztartási kiadások csaknem 64 százalékát emésztették fel, 1991-ben Magyarországon a GDP-nek több mint 38 százalékát fordították jóléti kiadásokra.

Noha a becslés pontosságához még mindig férhet némi kétség,<sup>8</sup> a nagyságrendeket jól jelzik a számok. Ha azt vizsgáljuk meg, hogy miképpen alakult a jóléti ki-

<sup>5</sup> Ez a számbavétel ugyanakkor még mindig csak egy részét képes megmutatni annak, hogy egy országban az *összterméknek* végül is mekkora hányadát költik egy adott jöszág vagy szolgáltatás előállítására. Magyarországon például az egészségügyi kiadások egy részét (bizonyos központi kórházak, központi fejlesztési programok stb.) miniszteriális költségvetések tartalmazták, a kiadások másik (döntő) részét az Egészségbiztosítási Alap fedezi, és nem hagyhatjuk ki a számbavételből a helyi önkormányzatok fenntartási kiadásait sem. Végül, de egyáltalán nem utolsósorban, az egészségügy teljes költségeinek egy komoly (egyes szakértők becslései szerint akár az összkiadás húsz-huszonöt százalékát is kitevő) része származik a zsebből zsebbe (ennél fogva adózási és a fejlesztésekbe való visszaforgatási kényszer nélkül) fizetett pénzekből.

<sup>6</sup> Ha ezt nem tesszük meg, könnyen előfordulhat, hogy egyszerűen összeadva a különböző államháztartási szintek kiadásait, oda jutunk, hogy a végösszeg meghaladja a GDP-t. Erről és a konszolidálás módszereiről lásd *László* [1993].

<sup>7</sup> Erre a témára később még visszatérek.

<sup>8</sup> Az oktatási kiadások és a foglalkoztatáspolitikai kiadások egy kicsit valószínűleg túlbecsültek (az utóbbiak például azért, mert a munkanélküli-járadékok után a Szolidaritási Alap által fizetett nyugdíj járulékok nincsenek kiszűrve). Kimaradt viszont lényegében a teljes önkormányzati bérlakásszektor, és kimaradtak az ún. adókiadások, vagyis a szemályi jövedelemadó rendszer keretében különböző szociális célokkal elégedett adóbevételek is. Ugyanígy nem szerepelnek a számbavételben a jelentős részben szociális célokat szolgáló termelési támogatások sem. A nagyságrendi bizonytalanságok azonban már biztosan nem érik el a GDP-mérés bizonytalanságait.

## Az államháztartás jóléti kiadásai 1991-ben

Megnevezés	Összeg (milliárd forint)	Az államháztartás százalékában	A GDP
Nyugdíjak	262,8	19,1	11,4
Oktatás <sup>a</sup>	148,2	10,8	6,4
Egészségügy <sup>b</sup>	117,1	8,5	5,1
Családi támogatások <sup>c</sup>	105,3	7,6	4,6
Lakástámogatás <sup>d</sup>	72,8	5,3	3,2
Szociálpolitika <sup>e</sup>	43,1	3,1	1,9
Fogyasztói ártámogatások	40,4	2,9	1,7
Gyógyszer és segédeszköz	39,4	2,9	1,7
Táppénz	29,0	2,1	1,2
Foglalkoztatás <sup>f</sup>	30,3	2,2	1,3
Összesen	888,4	64,5	38,5
Államháztartás kiadásai:	1378,2 milliárd forint		
GDP:	2308,5 milliárd forint		

<sup>a</sup> A felsőoktatási kiadások között a Művelődési Minisztérium felügyelete alá tartozó felsőoktatási intézményeken kívül az agrár-, az orvosi és a kereskedelmi felsőoktatás működési és fejlesztési kiadásai is szerepelnek. A közoktatási kiadások az önkormányzatok oktatási normatíváit, központi költségvetésből származó fejlesztési forrásait, központi intézmények és ágazati programok kiadásait és az önkormányzatok saját forrásaira vonatkozó becsléseket is tartalmazzák.

<sup>b</sup> Az egészségügyi kiadások a társadalombiztosítási alapból finanszírozott gyógyító-megelőző ellátások adatain kívül a központi egészségügyi intézmények működési és fejlesztési kiadásait, a központi egészségügyi programok költségeit, továbbá a helyi önkormányzatok egészségügyi ellátására vonatkozó kiadásainak becslését tartalmazza.

<sup>c</sup> Családi pótlék, terhességi-gyermekágyi segély, anyasági segély, gyés, gyed.

<sup>d</sup> A lakáskiadások csak a költségvetés lakáskiadásait tartalmazzák. Ez az államháztartás tényleges lakásterheit biztosan alábecsüli. Egyfelől itt nem szerepelnek az önkormányzatok saját forrásból fizetett lakáskiadásai, továbbá a lakásrendszerből a bérlakásszektoron keresztül „elszivárgó” tételek. 1991-ben az „elszivárgó” (a nyomott lakbérek miatt be nem folyt) lakbérbevétel 7–15 milliárd forintra, a mélyen a piaci ár alatti bérlakás-kiárusítás miatt elszivárgó bevételeket pedig több, mint 50 milliárd forintra becsüli *Hegedűs-Tosics* [1991]. A bérlők egyébként az eddig felsoroltakon kívül más *implicit szubvenciókban* is részesülnek, például a rendkívül kedvező kölcsönfeltételek révén.

<sup>e</sup> Az önkormányzatok szociális célú normatívái és egyéb önkormányzati támogatások, szociális intézményrendszer, szelektív szociálpolitika, „válságkezelés”.

<sup>f</sup> Tartalmazza a Szolidaritási Alap és a Foglalkoztatási Alap kiadásait, de nem tartalmaz semmit a részben foglalkoztatási célokat is szolgáló, mintegy 60 milliárdnyi termelési támogatások közül.

*Forrás:* Saját számítások, Magyar Köztársaság Kormánya: 6085. sz. jelentés a Magyar Köztársaság 1991. évi állami költségvetésének végrehajtásáról. 1–4. kötetek, Budapest, 1992. június hó.

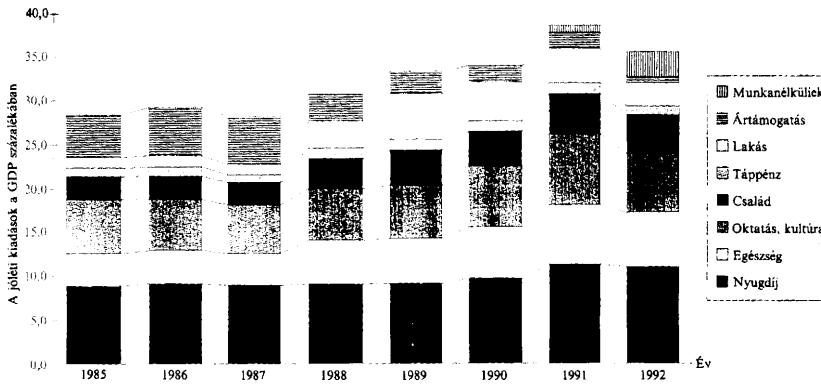
GDP és államháztartás adatok: Pénzügyminisztérium.

adások dinamikája az elmúlt évek Magyarországon,<sup>9</sup> szembeűnik, hogy a szociális közkiadások összességükben gyorsabban nőttek, mint a mérhető nemzeti össztermék (*1. ábra*). Ezt a növekedést természetesen viszonylagosan kell tartanunk, hiszen reálértékben csökkenésről van szó. Ugyanakkor a GDP is csökkent reálértékben, tehát a jóléti kiadások relatív aránynövekedésének egy része annak tudható be, hogy

<sup>9</sup> A következőkben, ahol magyar költségvetési és államháztartási adatokat idézek, többnyire *Borbély László Andrásnak* az elmúlt évek részletes államháztartási statisztikáin alapuló, nem publikált számításaira építek. Ezen a helyen köszönöm meg a nagyvonalúságát, hogy a szóban forgó adatokat a rendelkezésemre bocsátotta. Mindazonáltal, mivel néhány helyen bizonyos tételeket újrászámoltam, vagy más bontásban raktam össze, az eközben általam esetleg elkövetett hibákért és azok közléséért a felelősség csak engem terhel.

1. ábra

A konszolidált államháztartás jóléti kiadásai a GDP százalékában (1985–1992)



Forrás: Állami költségvetési és zárszámadás-kötetek, valamint Borbély András számításai alapján.

a jóléti kiadások többsége lefelé meglehetősen rugalmatlan.<sup>10</sup> Jelenlegi ismereteink szerint a csúcs 1991-ben volt, azóta némi csökkenés tapasztalható.<sup>11</sup> Ez a dinamika még akkor is impozáns, ha tudjuk: a jóléti kiadások látszólagos növekedéséhez hozzájárulhat egyfajta „statisztikai illúzió” is. Miközben valószínűsíthető, hogy a jövedelmek egyre nagyobb hányada egyre kevésbé látható, a kiadásoknak minden forintja pontosan számba vehető. Mindezek miatt talán a helyesebb lenne a *mérhető nemzeti termékhez* viszonyított arányokról beszélni.<sup>12</sup>

Érdemes megfigyelni, hogy a nagyobb, „hagyományos” jóléti kiadások (oktatás, egészségügy, nyugdíjak, táppénz és családi támogatások) szerkezetében alig következtek be változások, az egyetlen nagyobb változás az, hogy a családi támogatások GDP-résaránya 1987-től 1992-ig 2,6 százalékról 4,4 százalékra emelkedett. Annál jelentősebb az átrendeződés a többi tétel esetében. A fogyasztói ártámogatások résaránya 1986-tól kezdve folyamatosan, évről évre csökkent, az 1986-os 5,5 százalékról 0,7 százalékra. A fogyasztói ártámogatások csökkenésével támadt rést 1986-tól kezdődően egészen 1991-ig mindinkább kitöltötték a lakástámogatások. A növekedést az okozta, hogy az infláció felgyorsulása a rögzített lakáshitelkamatok miatt

<sup>10</sup> Biztosan van egyébként a jóléti kiadások növekedésének egy olyan komponense is, ami akkor is jelentkezne, ha a gazdaság stabil lenne. A közösségi szektorok munkaintenzívebbek, és ez önmagában is a terjeszkedés (a kiadások növekedésének irányába) mutat. Erről lásd Baumol [1965].

<sup>11</sup> Az 1993-as előzetes adatok szintén alacsonyabbnak tűnnek az 1991-es adatoknál. Itt természetesen megint arra kell utalnunk, hogy az arányok tényleges alakulását az szabja majd meg, hogy mennyire válnak be a GDP 1993-ra vonatkozó becslései.

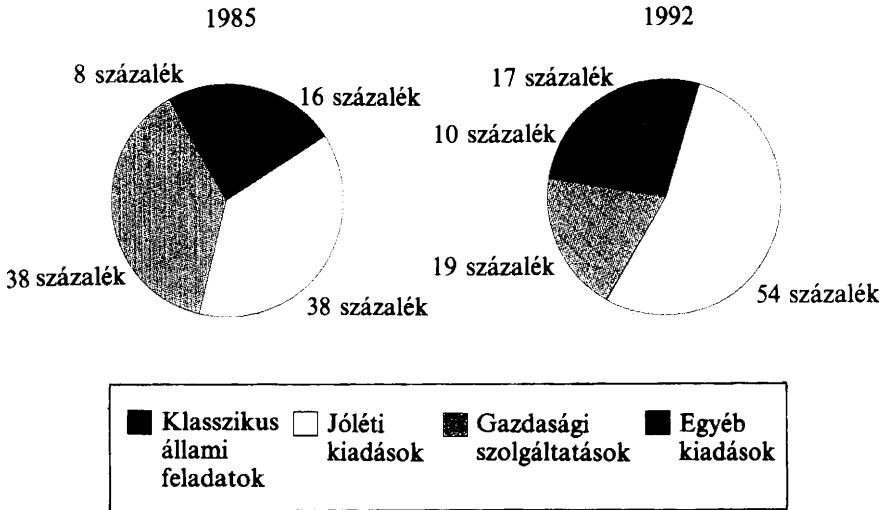
<sup>12</sup> Az eltérés azonban nem olyan nagy, mint azt sokan esetleg feltételeznék. Egy újonnan elkészült kutatási jelentés szerint a GDP 1992-ben mintegy 16 százalékkal lenne nagyobb, ha figyelembe vennénk a feketegazdaságot. A legális GDP azonban mintegy tíz százalékkal kisebb, mint a publikált hivatalos GDP, hiszen már maga az is tartalmaz a feketegazdaságra vonatkozó becsléseket (Arvay–Vértes [1993]). Márpedig a szociális kiadások finanszírozása szempontjából ez számít, hiszen az államháztartás bevételei is a legális GDP-t terhelik. A feketegazdaság nagyságrendjének inkább a kiadások növekedési ütemének dinamikája szempontjából lehet jelentősége. A feketegazdaság kiterjedése ugyanis nőtt az utóbbi években, de a hivatalos GDP-ben szereplő és az abban nem szereplő feketegazdaság közötti arány az előbbi tényező javára tolódott el, ami a jóléti-szociális kiadások dinamikáját inkább felfelé és nem lefelé torzítja. Egyébként pedig a feketegazdaságból származó jövedelmek egy része éppen az elégtelen jóléti újraelosztást pótolja ki.

jelentősen megnövelte a költségvetési terheket. Amikor ezt az időzített bombát 1991-ben a lakáshitelkamatok emelésével, illetve a tartozások részleges elengedésével sikerült hatástalanítani, a munkanélküliséggel kapcsolatos kiadások kezdtek roppant dinamikus emelkedni.

Nézzük most meg, miképpen alakult az államháztartás kiadási szerkezete! Az IMF kormányzati pénzügyi statisztikája (GFS) szerkezetét tükröző összevetésből az tűnik ki, hogy 1985 és 1992 között a jóléti kiadások 38 százalékról 54 százalékra emelkedtek (2. ábra). Ennek természetesen több oka is van. Egyfelől láttuk, hogy a

2. ábra

Az államháztartás kiadási szerkezetének alakulása 1985–1992 között



*Forrás:* Állami költségvetési és zárszámadás-kötetek, valamint Borbély László András számításai alapján.

jóléti kiadások a GDP-hez képest növekedtek a vizsgált időszakban, míg az államháztartási kiadások GDP-n belüli súlya folyamatosan csökkent 1986-tól 1992-ig.<sup>13</sup>

Másfelől az államháztartás kiadásain belül lényegesen visszaszorultak a gazdasági szolgáltatások. Összességükben úgy gondolom, hogy ezek a változások kedvező irányúak (leszámítva azt, hogy az államháztartás súlya még mindig magas, de ez egy másik kérdés), hiszen azt jelzik, hogy az állam gazdasági szerepvállalása visszaszorulóban van, és e szerepvállalás helyét egyre inkább azok a feladatok veszik át, amelyeket a modern államnak vállalnia kell: a klasszikus állami feladatok és a jóléti szolgáltatások.<sup>14</sup>

Nagyon egyszerűen összefoglalva, azt mondhatjuk, hogy az államháztartás az utóbbi évekig relatíve kevesebbet költött, azon belül is a költési preferenciák kedvezően változtak. Elégedettségre azonban még sincs semmi ok. Egyfelől mindeközben

<sup>13</sup> 1986-ban még lényegesen meghaladta a 64 százalékot, 1990–92-ben viszont már hatvan százalék alatt volt: *László* [1993] szerint 56,9 százalékra, Borbély számításai szerint 59,7 százalékra csökkent. Az eltérés valószínűleg abból fakad, hogy László a GDP várható (optimista) adatát használta. Ezek még mindig nagyon magas arányoknak tűnnek, de a költségvetési kötetek által közölt számokhoz képest biztosan több közülük van a valósághoz.

<sup>14</sup> Itt persze ismét utalni kell a számbavétel statisztikai különbségeire. A GFS-statisztika az ártámogatásokat a gazdasági szolgáltatások között veszi számba. Ha ezt visszakorrigálnánk, a szerkezeti átrendeződés valószínűleg nem lenne ennyire látványos.

a bevételek még inkább csökkentek (tehát az államháztartás csak a GDP-hez és nem a forrásaihoz képest költött kevesebbet), s ez az államháztartási hiány emelkedéséhez vezetett. Másfelől pedig a jóléti kiadások szerkezete is csak részben, a főbb tételek közötti arányok tekintetében változott, és nem túl sok minden történt az egyes elosztási rendszerek incidenciájának hatékonyabbá tételére.

### A szociális kiadások nemzetközi összehasonlítása

Ismereteim szerint meglehetősen kevés olyan tanulmány létezik, amelyik a hazai szociális közkiadásokat nemzetközi összehasonlításban vizsgálja.<sup>15</sup> Mindannyian egyetértenek azonban abban, hogy a nyolcvanas évek közepéig a nagyfokú újraelosztás nem a szociális kiadások magas arányának, hanem a gazdasági célú kiadásoknak volt köszönhető. Az ismertetett adatok szerint tehát a GDP-ből a nagyobb szociális-jóléti programokra szánt kiadások nagyságrendje nagyjában-egészében az alacsonyabb jövedelmű OECD-országok átlagához állt közelebb a nyolcvanas évek első felében. Igaz, az egyes programok tekintetében a nemzetközi összehasonlítás eltérő „helyezéseket” mutatott. Akkoriban az oktatásra szánt kiadások az osztrák, az egészségügyi kiadások a görög, a nyugdíjra szánt források pedig körülbelül a norvég szintnek feleltek meg, egyáltalán nem voltak viszont a munkanélküliséggel kapcsolatos direkt kiadások. (*Kessides és szerzőtársai* [1991].)

A következőkben egy, a közeljövőben ebben a témában megjelenő OECD-kötet adatait használom fel az összehasonlításhoz.<sup>16</sup> Az összehasonlíthatóság érdekében természetesen át kellett vennem az OECD által használt definíciókat. A kötet a szociális biztonságra fordított kiadások közé durván az egészségügyi közkiadásokat és a pénzbeli társadalombiztosítási ellátásokat, továbbá a szociális szolgáltatásokat sorolja.<sup>17</sup> A magyar adatokat természetesen ennek megfelelően állítottam össze (*2. táblázat*).

Magyarország 1980-ban a GDP-nek 15 százalékát költötte szociális kiadásokra. Ez akkoriban az OECD 20 százalékos átlagos költsékezési szintjének pontosan a háromnegyede volt. Kanada, az Egyesült Államok, Portugália, Görögország, Ausztrália és Japán ennél kisebb arányt szántak szociális közkiadásokra, a többi ország (elsősorban a skandinávok) viszont ennél lényegesen többet. 1990-re a helyzet sokat változott. Ekkorra a magyar szociális kiadások aránya már meghaladta a 25 százalékot, ami az OECD-országok akkori átlagánál már 15 százalékkal magasabb volt. 1990-re a szociális kiadások GDP-hez viszonyított arányát tekintve Magyarország

<sup>15</sup> Ennek persze valószínűleg az az oka, hogy az alapmunkák mind a hazai kiadásokról, mind pedig a nemzetközi trendekről meglehetősen lassan „jönnek ki”. Mindenképpen fel kell azonban itt sorolnunk Gács Endre vagy Muraközi László munkáit, illetve az IMF-nek és a Világbanknak a magyar szociálpolitikáról szóló jelentését. Lásd még *Fraternité Rt.* [1991], *Gács* [1985], [1991], *Gáspár* [1992], *Gyulavári* [1987], *Kessides és szerzőtársai* [1991], *Kopits és szerzőtársai* [1990], *Muraközi* [1985], [1992], *Pénzügykutató* [1989], az egészségügyi kiadásokra vonatkozóan *Bondár* [1993]. Ferge Zsuzsa áttekinti az OECD-országok szociális kiadásait a nyolcvanas években, *Ferge* [1989]. Semjén András tanulmánya a teljes államháztartás bevételi és kiadási oldalának szisztematikus elemzését végzi el (*Semjén* [1994]).

<sup>16</sup> OECD [megjelenőben] természetesen a szerzők engedélyével, amit ezúton is köszönök.

<sup>17</sup> Egészen pontosan a következőképpen:

– *egészségügyi közkiadások*: minden, a köztisztviselők által az egészségügyi ellátásra fordított kiadás, plusz minden, általuk az állampolgárok számára fizetett, az elszervezett egészségügyi költségek megtérítésére fordított kiadás;

– *idősekre fordított kiadások*: öregségi és hozzátartozói ellátások (vagyis minden az időseknek és a hozzátartozóknak juttatott transzfer és szolgáltatás, az egészségügyi szolgáltatások kivételével);

– *egyéb kiadások (non-aged expenditures)*: rokkantsági nyugdíjak és szolgáltatások, munkahelyteremtéssel kapcsolatos ellátások, munkanélküliségi ellátások, családtámogatások, lakástámogatások, alacsony jövedelműeknek juttatott támogatások, betegségi ellátás (táppénz), egyéb szolgáltatások és ellátások, valamint adminisztratív költségek. A fenti kategóriák természetesen egymást kizáróak, és együttesen kiteszik a teljes szociális kiadásokat.

**A szociális közkiadások GDP-n belüli aránya és a változás indexe  
az OECD-országokban és Magyarországon  
1980–1990**

Ország	1980	1985	1990	1985/1980	1990/1985	1990/1980
Svédország	32,42	32,58	33,13	1,01	1,02	1,02
Hollandia	27,16	28,78	28,78	1,06	1,00	1,06
Luxemburg	25,99	25,00	27,32	0,96	1,09	1,05
Dánia	25,97	25,97	27,78	1,00	1,07	1,07
Belgium	25,44	27,45	25,21	1,08	0,92	0,99
Németország	25,40	25,15	23,47	0,99	0,93	0,92
Franciaország	23,85	27,86	26,49	1,17	0,95	1,11
Ausztria	23,43	24,77	24,54	1,06	0,99	1,05
Egyesült Királyság	21,66	24,58	22,88	1,13	0,93	1,06
Norvégia	21,44	22,06	28,74	1,03	1,30	1,34
Finnország	21,42	25,87	27,08	1,21	1,05	1,26
Írország	20,56	23,10	19,72	1,12	0,85	0,96
Olaszország	19,75	22,68	24,53	1,15	1,08	1,24
Spanyolország	16,76	18,95	19,34	1,13	1,02	1,15
Új-Zéland	15,16	15,27	18,95	1,01	1,24	1,25
Kanada	14,37	17,11	18,79	1,19	1,10	1,31
Egyesült Államok	14,10	14,31	14,58	1,02	1,02	1,03
Portugália	13,61	13,78	15,30	1,01	1,11	1,12
Görögország	13,36	20,09	20,86	1,50	1,04	1,56
Ausztrália	10,98	13,52	12,96	1,23	0,96	1,18
Japán	10,48	11,48	11,57	1,09	1,01	1,10
Magyarország	15,07	17,40	25,20	1,15	1,45	1,67
Magyarország 1992			29,80		1,71	
EK-átlag	21,63	23,62	21,73	1,09	0,92	1,01
EK-n kívüli átlag	18,20	19,66	21,15	1,08	1,08	1,16

*Forrás:* OECD [megjelenés alatt] és saját számítások, KSH évkönyvek alapján.

„felzárkózott” a magas szociális kiadásokkal jellemezhető országok közé: annyit költött, mint Belgium vagy Ausztria, és csaknem annyit, mint Finnország vagy Dánia (2. táblázat). 1990-től 1992-ig a helyzet még drámaiban változott: a magyar kiadási arányok 29,8 százalékra emelkedtek, aminél az 1990-es OECD-arányok közül csak a svéd szám magasabb, viszont Svédországban azóta politikai fordulat történt, jelentős kiadás-visszafogási kísérletekkel.

Az összehasonlításoknak ezen a pontján felmerül a kérdés: mit tudunk meg a nemzetközi összehasonlításokból? Van-e valamilyen közvetlen gazdaságpolitikai következménye annak, ha azt mondjuk: Magyarországon a szociális közkiadások ennél vagy annál az országnál magasabbak vagy alacsonyabbak? Elharmarkodott válasz helyett előbb nézzük felé, hogy miképpen alakultak a szociális kiadások az OECD-országok nyolcvanas éveiben! Két kérdést ajánlok megfontolásra:

1. Függött-e a nyolcvanas években a szociális kiadások növekedése attól, hogy az adott országok mennyit költöttek az évtized elején?

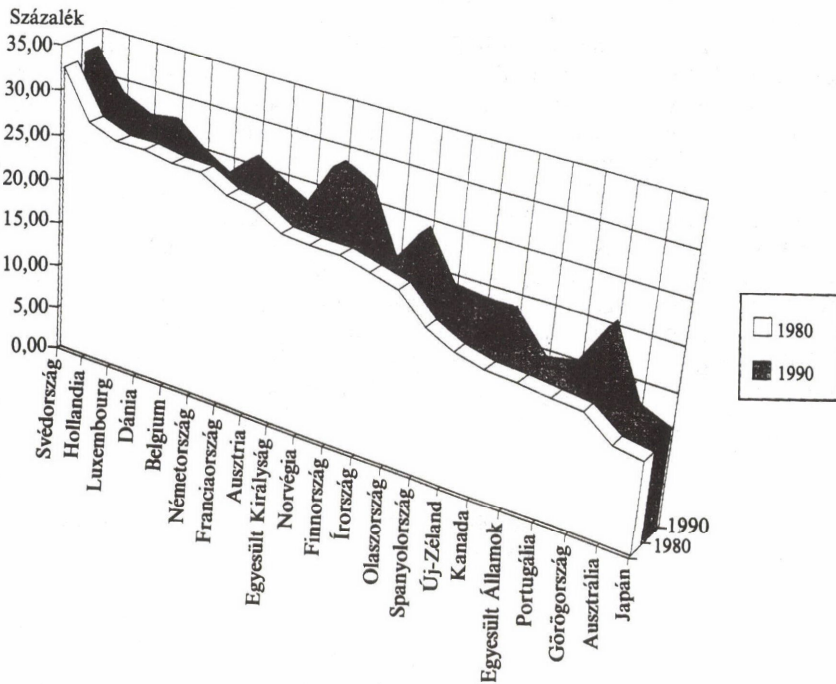
2. Összefüggött-e a szociális kiadások részaránya az adott országok gazdasági erejével?

Az első kérdés megválaszolására nézzük meg először a kiadások növekedési indexeit! (2. táblázat) A vizsgált országok többségében az évtized első fele jelentett inkább emelkedést, de például Portugáliában, Új-Zélandon, Norvégiában, Dániában és Luxemburgban 1985-től 1990-ig meghaladta a növekedés az évtized eleji ütemet. Az évtized második felében az országok egyharmada visszafogta e téren a kiadásait, a többi országban vagy stagnált, vagy enyhén emelkedett a szociális kiadások részaránya (Új-Zéland kivételével, ahol 1985-től 1990-ig mintegy három és fél százalékponttal emelkedett a szociális „költekezési hányad”). Az évtized folyamán nagy „növeke-



3. ábra

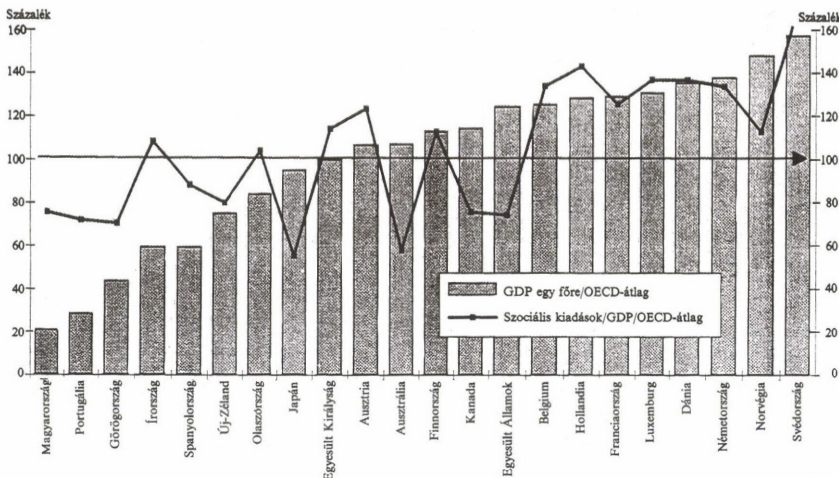
A szociális kiadások GDP-n belüli aránya az OECD-országokban (1980, 1990)



Forrás: OECD (megjelenés alatt).

4. ábra

Az egy főre jutó GDP és a szociális kiadások GDP-részaránya az OECD-átlag százalékában (OECD-országok és Magyarország, 1980)



Forrás: Szociális kiadások: OECD (megjelenés alatt); GDP: OECD-adatbank. Magyar adatok: KSH évkönyvek és saját számítások.

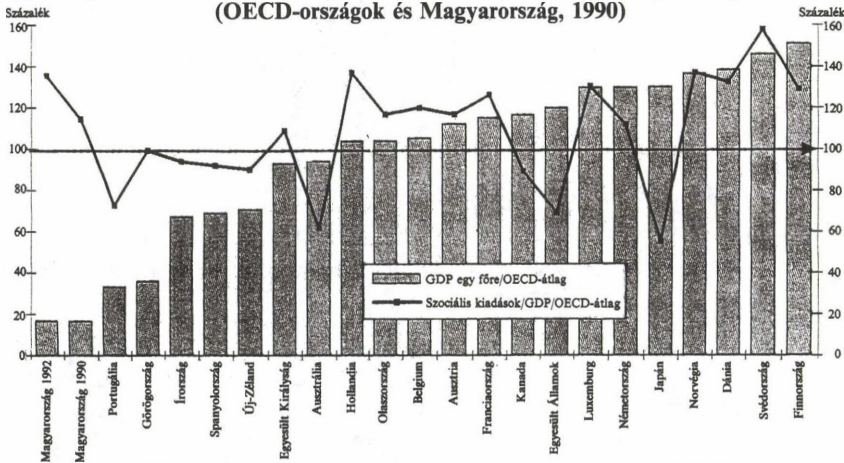
dők” közé inkább a közepes és alacsonyabb szintről induló országok tartoznak (Görögország, Kanada, Új-Zéland és Olaszország). 1980-tól 1990-ig két, szociális célokra a kezdetben viszonylag sokat költő országban (Belgiumban és Németországban) és a „közepesen költekező” országban (Írország) csökkent a szociális kiadások részaránya. (Németországban azóta valószínűleg ismét emelkedett a ráta.)

Összességében úgy tűnik, hogy a szociális kiadások nagyságrendjét tekintve közelebb kerültek egymáshoz az OECD-országok. Ezt jól illusztrálja a 3. ábra. Az első kérdésre tehát valahogy olyanformán válaszolhatunk, hogy a nyolcvanas években a korábban sokat költekezők már nem költöttek sokkal többet (különösen az évtized második felében fogták vissza magukat), a korábban keveset vagy közepes szinten költekezők közül néhányan az évtized első felében lényegesen többet kezdtek el költeni (de aztán többnyire ők is visszafogták magukat). Magyarországon ebben a folyamatban a keveset költők közül a legtöbbet költők közé emelkedett.

A második kérdés vizsgálatára a következő módszert alkalmaztam. Fogadjuk el a gazdasági erő mérőszámaként az adott ország egy főre jutó nemzeti össztermékének nagyságát! A jobb összehasonlíthatóság érdekében vegyük az OECD-országok (súlyozatlan) átlagát, majd fejezzük ki az egyes országok egy főre jutó GDP-jét az átlag százalékában, végül rendezzük sorba ez alapján az országokat. Végezzük el ugyanezt a procedúrát a szociális közkiadások GDP-n belüli arányára vonatkozóan is, és végül vizsgáljuk meg, hogy van-e összefüggés a két rangsor között! Az eredményt a 4. és az 5. ábrák mutatják.

5. ábra

Az egy főre jutó GDP és a szociális kiadások GDP-részaránya az OECD-átlag százalékában (OECD-országok és Magyarország, 1990)



*Forrás:* Szociális közkiadások: OECD (megjelenés alatt); GDP: OECD-adatbank. Magyar adatok: KSH évkönyvek és saját számítások.

Ha azt feltételezzük, hogy a szociális közkiadások GDP-n belüli arányának össze kell függnie az egy főre jutó GDP-vel, akkor a két rangsornak többé-kevésbé egybe kell esnie. 1980-ban az összefüggés többé-kevésbé meg is mutatkozik, kivéve négy notóriusan „alulköltő” országot (Japánt, Ausztráliát, Egyesült Államokat és Kanadát), és néhány kisebb „túlköltekezőt”, mint Portugáliát, Írországot, Görögországot és Spanyolországot. Valamiképpen tehát összefügg a gazdasági erő sorrendje és a szociális költési hajlandóság, csak egy kicsit sok a kivétel. Úgy is mondhatjuk, hogy a korreláció fennáll, csak nem túl erős.<sup>18</sup> 1990-re az országok közötti erőssorrend

<sup>18</sup> Persze ha kivesszük a nem európai országokat, akkor a logisztikus regresszió meglehetősen erős kapcsolatot mutat.

természetesen megváltozott, de úgy tűnik, nem csak ez történt. Az ábra határozottan azt tükrözi, hogy a kiadási hányadok közeledtek egymáshoz, és (talán éppen ennek következtében) mintha egy kicsit lazult volna a GDP nagysága és a szociális kiadások részaránya közötti összefüggés. Ami Magyarországot illeti, a nyolcvanas évekbeli fejlemények és a kilencvenes évek elejének eseményei miatt Magyarország adatai mindkét irányban egyre inkább „kilógnak a sorból”: miközben a GDP-ben mért erő csökkent, a szociális kiadások jelentősen nőttek.

A kérdés most az, mi következik ebből? Először is felmerülhet, hogy a vizsgálatba bevont országok helyett esetleg helyesebb lenne, ha helyzetünket a Magyarország-hoz hasonló egy főre jutó GDP-vel rendelkező országokkal (Argentína, Brazília, Mexikó, Dél-Afrika, esetleg Észtország, Lettország vagy Litvánia), vagy esetleg a környezetünkben levő „átmeneti országokkal” vetnénk össze.<sup>19</sup> Az előbbiek azonban a szó szoros és tágabb értelmében is meglehetősen messze esnek tőlünk, az utóbbiakra viszont (az előbb felsoroltakhoz hasonlóan) nem rendelkezünk kellően friss és összehasonlítható adatokkal.

Másodsor: felmerül a kérdés, hogy (különösen az átmenet időszakában) megfelelő mérőszám-e a dollárban mért egy főre jutó GDP? Ugyanazt mutatja-e ez a mérőszám Magyarországra vonatkozóan 1980-ban, 1990-ben és 1993-ban? Ahogy eddig használtuk, nemcsak a gazdasági erőnek, de egy bizonyos mértékig a gazdasági egészségnek is a jelzőszámát értettük alatta. Nem úgy van-e inkább, hogy a GDP jelenlegi visszaesése inkább a gazdaság megtisztulásának ára, semmint egy általános hanyatlás jele?<sup>20</sup>

Harmadszor, kétségtelen, hogy a GDP-n belüli arányokon kívül egy sor más tényezőt (például az adott ország demográfiai szerkezete, a recesszió vagy a konjunktúra természete, a jövedelemeloszlás konkrét formája stb.) is tekintetbe kellene ahhoz venni, hogy többet mondhassunk a szociális közkiadások relatív nagyságairól.

Végül, de nem utolsósorban, világos, hogy a szociális közkiadások magasak, valószínűleg magasabbak, mint amit az ország megengedhet magának. De nem lehet-e hogy éppen ez az ára a viszonylag sima átmenetnek? Ezek szerintem mind olyan kérdések, amelyekre csak további kutatások (és persze a közben eltelt idő) adhatják meg a választ.

### Az állami szerepvállalás természetének átalakulása

Az államháztartásnak a gazdaság egészéhez viszonyított súlyáról már volt szó a korábbiakban. A szóban forgó mutató végső soron azt tükrözi, hogy egy adott jóság vagy szolgáltatás előállításának mekkora része fölött döntenek választott köztestületek vagy szakburokráciák, és mekkora az a hányad, amely a gazdaság autonóm szereplői döntéseinek eredményeképpen „allokálódik”. A jóléti szolgáltatások esetében ez az arány többnyire magasabb, mint más javak és szolgáltatások esetében. A piaci kudarcok és a kormányzati kudarcok irodalma többé-kevésbé pontosan meg tudja húzni azokat a határokat, ahol az állami beavatkozás még hatékonysági előnyökkel járhat.<sup>21</sup> Ugyanakkor egyik irányzat sem tesz kísérletet arra, hogy meghatározza az állam szociális beavatkozásának „optimális” nagyságrendjét. Valószínűleg nincs is ilyen optimum, az elosztási arányokat sokkal inkább a politikai játszma szereplőinek együttmozgása alakítja. Az állami beavatkozás pusztán nagyságrendje

<sup>19</sup> Az 1993-as World Development Report többek között ezekkel az országokkal sorol egy csoportba bennünket. (*World Bank* [1993], 239. o.)

<sup>20</sup> Ennél is fontosabb problémát jelenthet az árak szerkezetének időközbeni megváltozása, de a GDP mérésének ebből fakadó problémái túlmutatnának ennek a tanulmánynak a keretein.

<sup>21</sup> A piaci kudarcok és a kormányzati kudarcok irodalmának a jóléti rendszerre való speciális alkalmazásáról lásd *Barr* [1987]. Király Júlia az egyéni és a kollektív racionalitás közötti határvonalakról elmélkedik (*Király* [1989]).

azonban valószínűleg nem is a legjobb mérőszám az egész gazdaság hatékonyságának megközelítésére. Lényegesen fontosabbnak tűnnek azok az eszközök és módok, amelyek révén az állami beavatkozás megvalósul.

Az állami szerepvállalás természete szempontjából az eszközrendszert három főbb típusba sorolhatjuk. Az irodalom általában azokat a javakat sorolja a *meritokratikus javak* közé, amelyekről a közvélemény vagy a döntéshozók úgy vélik, hogy a fogyasztásuk nem bízható teljes mértékben az egyéni preferenciákra.<sup>22</sup> Efféle javak esetében általában azt tartják, hogy az egyéni fogyasztást (legalább részben) ki kell venni a dollár-(forint-)szavazatok hatóköréből, elérhetőségüket függetleníteni kell a fizetőképes kereslettől. Ez a megkülönböztetés persze egy kicsit üres, hiszen keveset mond arról, hogy mindezt hogyan is kell a gyakorlatban elérni.

Egyik eset, amikor a szóban forgó javakat *természetben* nyújtják. Az „állam” ekkor egyszerre finanszíroz és szolgáltat. Máskor a szolgáltatást rábízák a magánkínálatra, viszont *szubvenciók* (ártámogatások) révén próbálják az egyes fogyasztók preferenciáit befolyásolni. A harmadik módozat az, amikor *pénzbeli transfereket* nyújtanak azok számára, akik nem rendelkeznek elegendő forrással a társadalmilag normálisnak tarott életvitelhez. A következőkben a meritokratikus javak fogalmát a szó szűkebb értelmében használom: azokat a javakat sorolom ide, amelyeknek az esetében az állam nemcsak finanszíroz, de magát a szolgáltatást is nyújtja.

Az államszocialista rendszer egyik lényegi eleme éppen a meritokratikus javak széles körének kínálata vagy legalábbis az erre irányuló kísérlet volt. A természetbeni társadalmi szolgáltatásokkal kapcsolatos illúzió a kezdetekben alapvetően fontos szerepet játszott a társadalompolitika alakításában. Pontos adataink nincsenek (már valószínűleg nem is lesznek) erről, hiszen nagyon nehéz „beárzni” az efféle, ár nélküli javakat egy olyan közegben, amikor piaci árak nincsenek. Márpedig piaci árak az esetek többségében nem alakulhattak ki, hiszen a meritokratikus javak előállításához többnyire a magánkínálat korlátozása vagy lehetetlenné tétele is hozzá tartozott, és sokszor még mindig hozzátartozik. Illusztrációképpen azonban érdemes megemlíteni, hogy az ún. természetbeni társadalmi jövedelmek nagyságrendje egészen a hetvenes évekig meghaladta a pénzbeli társadalmi jövedelmek nagyságrendjét Magyarországon.<sup>23</sup>

Meritokratikus javaknak az egészségügyi és az oktatási és kulturális szolgáltatásokra fordított kiadásokat tekintem. A támogatások kategóriájába a fogyasztói ártámogatásokat, a gyógyszerártámogatásokat és a lakással kapcsolatos támogatásokat soroltam.<sup>24</sup> A pénzbeli ellátások közé a nyugdíjakat, családi támogatásokat, táppénzt és a munkanélküliségi ellátásokat sorolhatjuk. A 6. ábra jól mutatja, hogy a nyolcvanas évek második felétől egyre gyorsuló mértékben szorultak vissza a támogatásként adott szociális kiadások, és egyre nagyobb súlyt kapnak a pénzbeli társadalmi jövedelmek.

Ezeknek az eltolódásoknak legalább két szempontból is jelentősége van. Először is, a gazdaság hatékony működését tekintve, a támogatásoknak és a pénzbeli transfereknek mások a hatásai. A pénzbeli transferek elsősorban a munka kínálatát befolyásolhatják, hiszen megváltoztatják a munkába állásra vonatkozó átváltási összefüggéseket. A támogatások ezzel szemben a támogatott javak piacán térítik el az árakat az egyensúlyi áráktól. Másodsor, és témánk szempontjából ez talán fontosabb, a különböző támogatási formáknak mások és mások a tehermegosztási hatásai. A meritokratikus javak és az ártámogatások esetében az elvi indoklás

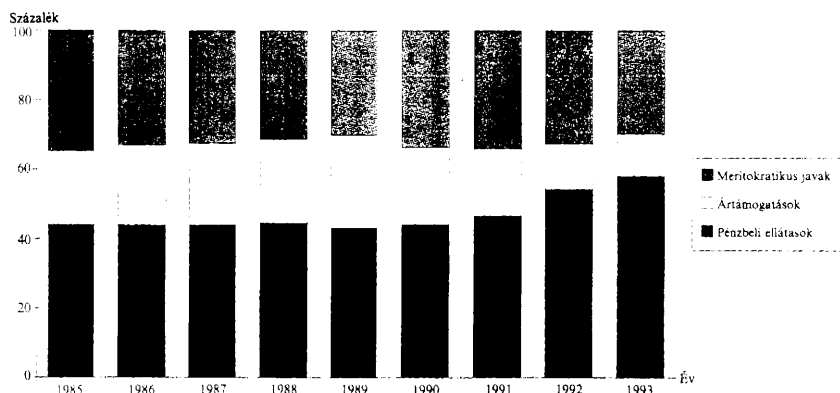
<sup>22</sup> A meritokratikus javakról lásd például *Musgrave–Musgrave* [1984].

<sup>23</sup> A természetbeni társadalmi javak térvesztése és a pénzbeli ellátások térnyerése egyben a gazdaság bizonyos fokú liberalizálódását is jelentette, illetve azt elősegítette a hatvanas-hetvenes években. Érdekes elemzést közöl erről *Szalai* [1992].

<sup>24</sup> Ezt a tipológiát, ha nagyon akkurátusak akarnánk lenni, természetesen lehetne tovább finomítani. Különösen az ártámogatások kategóriájának a határait lehetne esetleg pontosabban meghúzni, például az önkormányzati bérlakásokat valószínűleg helyesebb lenne a meritokratikus javak közé sorolni.

6. ábra

## A teljes jóléti kiadások megoszlása az állami szerepvállalás természete szerint (1985–1993)



*Forrás:* Állami költségvetési és zárszámadás-kötetek, valamint *Borbély László András* számításai alapján.

szerint azért kell ingyenesen vagy támogatott áron kínálni a szóban forgó javakat és szolgáltatásokat, hogy azok igénybevétele kizárólag vagy legalább részben csak a „szükségletektől” függjön. Ugyanezt másképpen megfogalmazva, a támogatott javak iránti keresletet próbálják meg a „kedvező irányba” terelni. A támogatott javak tényleges igénybevétele azonban nemcsak a szóban forgó javak árától függ. Továbbra is szerepe van az adott javak fogyasztására vonatkozó fogyasztói preferenciáknak, és – ami adott esetben legalább ennyire fontos lehet – a szóban forgó javakhoz való hozzáférés társadalmilag egyenlőtlen esélyeinek. Vegyünk néhány példát!

Ha olyan jószág igénybevételét támogatják, amire vonatkozóan a fogyasztás jövedelemrugalmassága magas, nagyon valószínű, hogy az eredmény egy rosszul célzott támogatás lesz: minél magasabb valakinek a jövedelme, annál nagyobb összegű támogatásban részesül. Erre talán a lakáskölcsönök kamattámogatása lehet. Más esetekben az adott javakhoz való hozzáférés esélyei társadalmilag roppant egyenlőtlenek. Különösen így van ez, ha ráadásul még az adott javak magánkínálatát tudatosan korlátozzák, vagy egyszerűen csak hiány van az adott javakból. Ekkor megint nagyon könnyen lehet, hogy az eredmény visszas, vagy másképpen perverz újraelosztási hatás (a jobb helyzetben levők többet kapnak) lesz. Példaképpen ismét a lakásszektor támogatásai közül vehetünk egyet: lakbértámogatás a bérlakások adminisztratív elosztásának körülményei között. Végül vannak olyan javak, amelyeknek az igénybevétele nem is elsősorban jövedelemfüggő, hanem sokkal inkább ízlések és preferenciák kérdése: a legjobb példa itt a kulturális támogatások esete. Az eredmény megint könnyen lehet perverz újraelosztási hatás.

Az a kevés empirikus vizsgálat, amely a támogatott javak tehermegoszlási hatásairól szól, alátámasztja ezeket a spekulációkat.<sup>25</sup> Mindezek fényében végső soron kedvezőnek kell tekintenünk azokat a változásokat, amelyeket a 6. ábra dokumentál az állam jóléti szerepvállalásának hangsúlyeltolódásairól. Ugyanakkor persze azt is látni kell, hogy egyfelől a pénzügyi transzferek arányának emelkedése jelentős mérték-

<sup>25</sup> Mintapéldának lásd a KSH és a PM által 1989-ben a Világbank megrendelésére készített tanulmányt a természetbeni társadalmi jövedelmek és a fogyasztói ártámogatások elosztási hatásairól és Dániel Zsuzsa elemzéseit a bérlakásszektor hasonló jellemzőiről (*KSH* [1990], *Dániel* [1985]). Kornai János sokat idézett könyvének erre vonatkozó gondolatai ma már a klasszikus referenciák közé számíthatnak (*Kornai* [1980]), 17. fejezet.



ben a munkanélküliséggel kapcsolatos kiadások növekedésének köszönhető, ami azt is jelenti, hogy az ábra nem változatlan szerkezetben mutatja az eltolódásokat, másfelől pedig a pénzbeli támogatások elosztási hatásai is hagynak kívánni valót maguk után. Ez utóbbi kérdésre később még visszatérek.

### A jóléti rendszer intézményi szerkezetének változásai

Az eddigiekben a kiadások nemzetközi trendjéről és Magyarországnak e trendekben elfoglalt helyéről volt szó. Egy másik összehasonlítási lehetőség az, ha nem a kiadásokat, hanem a jóléti rendszer intézményi szerkezetét vetjük egybe az európai mintákkal.

#### *A jóléti államok működési módjának három típusa*

A háború utáni jóléti államok a különböző történelmi előzmények, hagyományok, társadalomszerkezet és politikai erőviszonyok következtében különböző intézményi berendezkedések formájában valósultak meg. E működési módok osztályozására ajánl G. Esping-Andersen egy termékenynek tűnő tipológiát.<sup>26</sup> Szerinte a jóléti rendszer működési módját a döntéshozási mechanizmusok (vagyis a politikai rendszer sajátosságai), a társadalmi szerkezet és az újraelosztás intézményei egyaránt meghatározzák.

Három jóléti rezsím fogalmi elkülönítésére tesz javaslatot. Az általa *liberálisnak* nevezett rezsímet a rászorultsági alapú segélyezés, a szerény színvonalú univerzális transzferek, a szerény mértékű társadalombiztosítás és a magánbiztosítások domináns szerepe jellemzi. A jóléti intézmények alapfeladata egy ilyen rendszerben a piac korrekciója. A redisztribúció nem ölt nagy méreteket. Társadalomszerkezeti szempontból a rendszernek az a következménye, hogy – Esping-Andersen kifejezésével élve – „szociális dualizmusok” alakulnak ki: a társadalom piactól függő többsége mellett egy, az államtól függő kisebbség alakul ki. Erre a működési módra példának az Egyesült Államok, Kanada vagy Ausztrália jóléti rendszerei említhetők meg.

A *korporatív-etatista* (más helyeken: konzervatív) modellben a szociális jogok osztályhoz és státushoz kapcsolódnak. A (bismarcki típusú) társadalombiztosítás domináns szerepet játszik, a magánbiztosításoknak relatíve kisebb szerep jut. A vertikális redisztribúció mértéke ebben a rendszerben is kicsi: noha az államilag szervezett jövedelemátcsoportosítás viszonylag nagy méreteket is ölthet, a jövedelemfenntartó programoknak inkább státuskonzerváló, státuslegitimáló szerepe van. A jóléti berendezkedés nagyban épít a család és az egyház szerepére: az állam inkább csak ott kap szerepet, ahol a szóban forgó két intézmény valamilyen szempontból elégtelenül működik. Az állami programok foglalkoztatási csoportok szerint is elkülönülhetnek, ezen belül különösen a közalkalmazottak élveznek privilegizált helyzetet. Ez a modell inkább Ausztria, Franciaország, Németország vagy Olaszország rendszereit jellemzi.

A *szociáldemokrata* rezsím az egyenlőség minél magasabb szinten való megvalósítását célozza. Alapvetően univerzális rendszerek, társadalmi alapjövédelmeket biztosító programok jellemzik. Ez a rendszer nagyfokú újraelosztást valósít meg, a „mindenki

<sup>26</sup> Esping-Andersen [1990a]. A jóléti rendszerek osztályozása valószínűleg a szociálpolitika brit apostolának, Richard Titmussnak jutott először az eszébe. Ő alapvetően a *reziduális* és az *institucionális* jóléti államok között tett különbséget (Titmuss [1974]). Aztán Esping-Andersen felrajzolta a saját tipológiáját, és ezt követően szaporodni kezdtek a jóléti államok különféle csoportosításai. Újabb és újabb típusok „tűntek fel”, ami (egy kicsit cinikusan megfogalmazva) könnyen vezethet oda, ahonnan elindultunk: annyi típus, ahány állam. Ebbe a vitába nem akarok beleszólni, mert nem hiszem, hogy túl messzire vezet. Mindazonáltal Esping-Andersen itt elemzett tipológiája hasznosnak tűnik a hazai jóléti rendszer előtt álló stratégiai irányok körvonalazására, ezért használom. Lásd még Esping-Andersen [1990a], Esping-Andersen–Mickelwright [1991].

részesül, ezért mindenki hajlandó lesz hozzájárulni” filozófiájára épít. A szóban forgó rendszer a (piactól, az államtól és a családtól való) egyéni függetlenség megvalósítását célozza. Nagy súlyt helyez a foglalkoztatásra, a munka és a jólét összekapcsolására. Azonos jogokat biztosít a „munkásosztály” és a „középosztály” számára. Ehhez a típushoz a dán szerző szerint a skandináv jóléti rendszerek állnak a legközelebb, noha azok sem voltak eddig képesek megvalósítani a szóban forgó eszményképet.

## 3. táblázat

## A jóléti államok működési módjának három típusa

Megnevezés	Liberális	Konzervatív	Szociáldemokrata
Szociális jogok	rászorultság	osztály és státus	alanyi, állampolgári
Jövedelemfenntartás	segélyezés	társadalombiztosítás	alapjövédelmek
Magánbiztosítás	nagy	kicsi	kicsi
A jóléti intézmények szerepe	piackorrigáló	státus konzerváló	egyenlősítő
Természetbeni szolgáltatások és teljes foglalkoztatás iránti elkötelezettség	kicsi	korlátozott	nagyfokú
Adminisztráció	helyi és központi állam és a piac keveréke	korporatív önkormányzatiság	állami
Újraelosztás	kicsi	közepes	nagy
Szegénység	nagy	közepes	kicsi
Társadalmi jelleg	a társadalom kettészakadása	család és egyház	középosztályos
Példák	Egyesült Államok, Kanada, Ausztrália	Ausztria, Franciaország, Németország, Olaszország	skandináv államok (elsősorban Svédország)

*Forrás: Esping-Andersen [1990b] és Esping-Andersen-Micklewright [1991] alapján saját értelmezés. Ez utóbbi munka hasonló táblázatot közöl, lényegében azt egészítettem ki még néhány fontos jellemzővel, szigorúan a fent említett szövegek alapján.*

Fogadjuk el kiindulópontnak ezt a tipológiát, és próbáljuk meg elhelyezni a hazai jóléti rendszert ebben a kategorizálásban! A Függelékben összefoglaltam a magyar szociális rendszer néhány alapvető jellemzőjét az 1993-as állapotok szerint (*F1. táblázat*) és az utóbbi évek fontosabb változásait (*F2. táblázat*).

*A hazai jóléti rendszer az átmenet előtt: az örökség*

Az átmenet előtti állapot a korporatív-etatista és a szociáldemokrata modell egy sajátos keverékére emlékeztet. E sajátos kombinációt azonban talán mégis helyesebb lenne egy újabb névvel illetni, hogy ne sértsük meg sem a tisztességes konzervatívok, sem pedig a tisztességes szociáldemokraták önértetét: nevezzük el az átmenet előtti állapotot *kommunista-konzervatív* rezsimnek.

Az átmenet előtti rendszerben a *szociális jogok* egy része döntően a foglalkoztatottsághoz (*munkaviszonyhoz*) kötődött. A társadalombiztosítás keretében nyújtott ellátásokra (nyugdíjakra, családi támogatásokra, hosszú ideig az egészségügyi szolgáltatásokra) való jogosultságot a munkaviszonyhoz kötötték. Ugyanakkor, mivel a klasszikus rendszerben a *teljes foglalkoztatottság iránti elkötelezettség* meglehetősen erős volt, az aktív korosztályok elsöprő többsége gyakorlatilag foglalkoztatott volt,

közvetve még azok az ellátások is állampolgári jogként jártak, ahol a foglalkoztatotti viszony formálisan előírt követelmény volt.<sup>27</sup>

Mindazonáltal azt mondhatjuk, hogy a *jövedelem-fenntartás domináns módjává* a hatvanas évektől kezdődően mindinkább a társadalombiztosítás vált.

Az államszocialista rendszer jóléti politikájának viszonylag *kevés szereplője* volt, a szociálpolitika intézményrendszere csaknem kizárólag állami keretekben működött. Ezekben a keretekben kívül gyakorlatilag nem léteztek sem szolgáltató, sem pedig finanszírozó szereplők (non-profit szervezetek, önkéntes biztosítások stb.). A *szociálpolitika állami monopóliuma* erősen korlátozta az egyéni szabadságot, és a kínálati oldal lehetetlenné tételével is megakadályozta, hogy az állampolgárok az állami rendszerből való „kivonulást” válasszák, ha éppen elégedetlenek voltak a kínált szolgáltatásokkal.<sup>28</sup> Ez különösen azokban az esetekben volt jellemző, ahol egyébként lehetséges lett volna magánpiaci alapokon működő szolgáltató intézmények (magánnyugdíj- és egészségbiztosítások, oktatási magánintézmények stb.) működése. Ugyanakkor a jóléti rendszer egy fontos szereplője volt a munkahely, amely üdülőket, munkásszállókat, óvodákat tartott fenn, segélyeket és ösztöndíjakat adott stb.

Az állami gazdasági túlsúly egyszerre tette lehetővé és szükségessé ezt az intézményi struktúrát. A döntően állami tulajdonú nagyszervezetekkel jellemzett gazdaság volt a „fedezete” a kiterjedt szociálpolitikai újraelosztásnak, ugyanakkor a korlátozott gazdasági szabadság, a nyomott bérarányok szükségessé is tették a kiterjedt szociális újraelosztást. A szociális intézményrendszer rétegek közötti *elosztási hatásait* az egyes rendszerek igénybevételi jellemzői határozták meg. Lehet ugyan azt is mondani, hogy az elosztást egyfajta paternalista attitűd, az egyéni szükségletek állami kielégítésének filozófiája határozta meg; valószínűleg pontosabban fogalmazunk azonban akkor, ha azt mondjuk, hogy a nyomott árak – az ún. természetbeni társadalmi szolgáltatások minőségi egyenlenségei, krónikus hiányhelyzetek és az adagolás (rationing) ebből fakadó szükségessége miatt – ahelyett, hogy korrigálták volna a gazdaságban létrejött társadalmi egyenlőtlenségeket, éppen hogy maguk intézményesítettek társadalmilag egyenlőtlen hozzáférési esélyeket. A *jóléti intézmények szerepe* egyszerre volt státuskonzerváló és egyenlősítő: voltak egyenlők és még egyenlőbbek (itt lehetne példákat sorolni a kifejezetten privilegium jellegű oktatási, egészségügyi szolgáltatásokról vagy a jutalmazó-büntető lakáspolitikáról).

A jövedelemfüggő segélyezés és az állampolgári alapon járó bázisjövelmek szerepe kicsi volt, noha az utolsó reformkommunista kormány egyik utolsó jóléti intézkedése éppen a családi pótlék állampolgári joggá tétele volt. Az *újraelosztás* nagyfokú volt, alapvetően középosztályos jelleggel.

A lényegében egysatornás finanszírozás döntően a vállalati jövedelmekre alapozott bevételekre épült. Ennek csak egyik következménye volt az, hogy sok helyütt nem lehetett tudni, hogy mi mennyibe kerül. A másik következmény az lett, hogy nem voltak igazából hatékony gazdasági, alkotmányos, szervezeti korlátai a jogkiterjesztéseknek, a megalapozatlan túlköltekezésnek.

Az *adminisztráció* tisztán állami volt (méghozzá központi szinten, még akkor is, ha a helyi tanácsok látszólag a jóléti rendszer jelentős részét adminisztrálták, hiszen tényleges autonómiával nem rendelkeztek). Mindezek a jellemzők azt erősítik meg, hogy a klasszikus szocialista rendszert egy, a fent felsoroltakhoz képest más rendszernek, egy negyedik típusnak kell tartanunk.

<sup>27</sup> Ezzel teljesen összefér az, hogy a társadalombiztosítási rendszeren belül hosszú ideig fennálltak a foglalkoztatottak különböző kategóriái (például a mezőgazdaságban és az iparban foglalkoztatottak) közötti megkülönböztetések. Ezek a szabályok együttesen szolgáltak tágabb értelemben vett gazdasági- és társadalmpolitikai célokat (lásd például az erőltetett iparosítás és a társadalombiztosítási jogviszonyok alakulását, illetve a hatvanas évek gazdasági reformjait és a pénzbeni társadalmi jövedelmek és a természetbeni társadalmi jövedelmek közötti arányok eltolódását később).

<sup>28</sup> A *kivonulás* mellett a *tiltakozás* is legfeljebb a morgolódásig juthatott el, maradt tehát a *hűség* és az alacsony színvonal. A szóban forgó fogalmakról lásd *Hirshman* [1970].



*Milyen irányba halad a hazai jóléti rendszer?*

Az utóbbi időben, különösen a rendszerváltás óta, úgy tűnik, hogy a rendszer a konzervatív-liberális irányba mozdult el. A kiadások között visszaszorulóban van a természetbeni ellátások részaránya. Az adminisztráció a központi állami szintről lefelé tolódtott: az önkormányzatoknak ma nagyobb szerepe van mind a költési prioritások meghatározásában, mind pedig az igénymegállapításban. A társadalombiztosítás önkormányzatainak megválasztása azonban a korporatív önkormányzatiság-jelleget erősítette [még akkor is, ha a választásokat végül is az utódszakszervezetek nyerték meg, növelve egy reform(?)kommunista kormányzat visszatérésének esélyét]. A pénzbeli támogatások között növekszik a rászorultsági alapú segélyezés szerepe. A konzervatív kormányzat tovább növelte a családi támogatások számát, nagyságrendjét, és ideológiai prioritásai között világosan elől szerepel a hagyományos családmódel és az egyház szerepének erősítése.

Ugyanakkor a jóléti rendszer karakterét nemcsak tudatos politikai, a jogosultságokra és az intézményi rendszerre vonatkozó döntések befolyásolják. Az ún. biztosítási jellegű ellátásoknak például elvileg keresetfüggő támogatásokat kellene nyújtaniuk. A szóban forgó ellátások rendkívüli költségessége azonban nem engedte meg, hogy a járadékokat a nyugdíjrendszerben, a munkanélküliségi ellátásban és (kisebb mértékben) az anyasági ellátások területén szigorúan a befizetett járulékokhoz kössék. A bevezetett ellátási minimumok, maximumok, az alkalmazott indexálási gyakorlat és az infláció együttes hatása végül is ahhoz vezetett, hogy azokban a rendszerekben is, ahol elvileg keresetfüggő ellátásokat nyújtanának, ma már majdhogynem fix összegű (flat rate) ellátások működnek.<sup>29</sup>

Nehéz ma azt megmondani, hogy mi fog történni a jövőben. Valószínű, hogy a történelmi hagyományok, a fizikai közelség inkább a németes orientáció (a korporatív-etatista modell) irányába tereli a fejleményeket. Ezt erősíti az is, hogy – legalábbis szerintem – a magyar társadalomban viszonylag erős a keresetfüggő, a korábbi munkaviszonnyal kiérdemelt támogatásokhoz való ragaszkodás. Ugyanakkor a gazdasági kényszerek, nevezetesen a visszaesés és az állami deficit növekedése nagyobb fokú takarékoságot, az erőforrások erőteljesebben célzott elosztását, tehát a rászorultsági alapú segélyezés szerepét fogják kikényszeríteni. Mindez azonban függ attól is, hogy miképpen alakul a jóléti ellátásokkal kapcsolatos döntések politikai környezete.

**A jóléti rendszer strukturális feszültségei.  
Miért olyan nehéz az „elosztási rendszerek reformja”?**

Jóléti rendszerünket rendkívül sok feszültség terheli. Működése költséges, a jogosultsági szabályok sok méltánytalanságot tartalmaznak, az elosztási hatások és az adminisztráció működése pazarlásra engednek következtetni. Mindazonáltal, mivel e tanulmánynak nem célja az egyes programok reformjára javaslatot tenni, ezekkel a problémákkal csak érintőlegesen foglalkozom. Ebben a fejezetben sokkal inkább arra igyekszem választ keresni, hogy miért nem történtek eddig lényeges szerkezeti reformok a jóléti rendszerben még azokban az esetekben sem, ahol esetleg a racionalitás, illetve a szakmai konszenzus azt diktálta volna. Az okoknak három csoportját fogom felsorolni. Először a jóléti rendszer finanszírozásával, majd a célzottság problémájával, végül pedig a politikai szituációból fakadó nehézségekkel foglalkozom.

<sup>29</sup> 1992 áprilisában a munkanélküliségi ellátásban részesülők kétharmada kapott a minimumbérnek megfelelő vagy annál alacsonyabb ellátást (*Micklewright–Nagy* [1993]). A nyugdíjarányok szintén annyira összenyomódtak, hogy ma a nyugdíjasok jelentős része lényegében azonos összegű nyugdíjat kap. Ez persze azzal is járt, hogy ezekben a kvázibiztosítási rendszerekben az újraelosztás erősödött.

### A jóléti rendszer finanszírozása

A hazai jóléti intézményrendszer egy (legalábbis látszólag) stabil és növekvő gazdaságra vonatkozó várakozások mellett épült ki. Ez határozta meg az életszínvonalra és a jövedelmi garanciákra, továbbá az állami keretek között nyújtott szolgáltatások körére és színvonalára vonatkozó ígéreteket is. Az ígéretke beépültek a várakozásokba is: az előrelátás „okafogyottá” válik, ha hosszú távú, hihető, garanciális ígéret hangzanak el. A teherviselési képességet meghaladó ígéretekről persze nem derül ki azonnal, hogy teljesíthetetlenek. A társadalombiztosítás esetében az ígéretke „beérése”, vagyis az az idő, ami a meghirdetéstől addig az időpontig tart, amikor már minden potenciális jogosult részesül is az ígért ellátásban, esetleg évtizedekig eltarthat. Nos, a hazai jóléti rendszerben (különösen a nyugdíjrendszerben), úgy tűnik, a „beérés” a nyolcvanas évek vége felé teljesedett ki. A jelenlegi reformok nehézségeinek egyik legfontosabb oka talán éppen abból fakad, hogy *a gazdaság pontosan akkor omlott össze, amikor „beérték” az újraelosztó rendszerek.*<sup>30</sup>

A gazdasági válság – a GDP visszaeséséből, a szervezeti átalakulásból fakadó veszteségek, párosulva azokkal a sokkokkal, amelyek egyszeri adóbevétel-kieséssel jártak – nyilvánvalóan nem tesz jót a jóléti intézményrendszer finanszírozhatóságának.<sup>31</sup> Erre azonban lehetne az a válasz, hogy a konjunktúra beindulásával, a növekedéssel majd megoldódnak a problémák. A kérdés azonban nem ennyire egyszerű. A jelenlegi gazdasági átalakulás egyik legmarkánsabb jellemzője a gazdaság tulajdoni szerkezetének átalakulása. Azokat az ígéreteket, amelyeket egy állami dominanciára épülő gazdaságban az állami közbürokráciák átcsoportosítási önkényének segítségével, ha nem is zökkenőmentesen, de finanszírozni lehet, a magánszektor dominanciájára épülő gazdaságból nem lehet kikényszeríteni. Arról van szó, hogy a gazdaságban *a magánszektor térryerése* – azon túl, hogy a kínálati oldalon remélhetőleg konkurenciát jelent az állami szolgáltatói monopóliumnak – *gyakorlatilag kihúzza a talajt az állami ígéretke alól.*<sup>32</sup> A privatizáció nemcsak rövid távon jár a járulék- és adóbevételek visszaesésével, hanem a túlígérkezés teljesítéséhez szükséges adóteher hosszú távon is összeegyeztethetetlen a magánvállalkozáson alapuló gazdasággal.

Itt külön is érdemes kitérni a jóléti rendszer finanszírozási szerkezetére. A szociális kiadások közül *általános adózásból* finanszírozzák például a családi pótlékot, az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközrendszert, a lakástámogatásokat, a központi szociálpolitikai intézményeket, az önkormányzatoknak nyújtott támogatásokat stb. *A címkézett adók* adják a forrását a társadalombiztosítási nyugdíjaknak, anyasági ellátásoknak, táppénznek, illetve a munkanélküli-járadéknak stb.

A jóléti kiadások finanszírozásában a bért terhelő járulékok aránya 45–48 százalék között mozgott az elmúlt nyolc évben (7. ábra). A szűkebb értelemben vett szociális kiadások finanszírozási arányaiban jelentősebb volt a hangsúlyeltolódás (8.

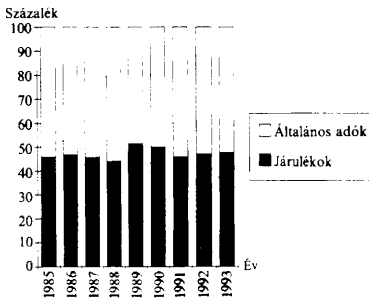
<sup>30</sup> Azt nem merném állítani, hogy e két tény között oksági összefüggés van: nem mondanám, hogy a gazdaság azért omlott össze, mert a szociális szféra túlígérkezett. Azt viszont igen, hogy e két tény időbeni egybecsúszása erősen korlátozza a reformok lehetőségét.

<sup>31</sup> A bevételek kiesése mindegyik adófajtát egyaránt érinti. Közvetlenül természetesen a társadalombiztosítási járulékkal kapcsolatos tartozások jelentik a leginkább nyilvánvaló példát. A társadalombiztosítási alapok kinnlévőségei 1994 elején már százötven milliárd forint fölött vannak, s nincs okunk feltételezni, hogy a cégek fizetési fegyelme javulni fog, különösen nem az átmenet és a recesszió időszakában. A társadalombiztosítás kinnlévőségeivel kapcsolatos ellentmondásos kormányzati hozzáállás egyébként elgondolkodtató. Miközben a termelési támogatások leépülése és általában a cégek költségvetési korlátjának keményítése (például a csődtörvény révén) fontos prioritás volt, a társadalombiztosítással szembeni tartozásokkal kapcsolatos elnéző magatartás arra enged következtetni, hogy a puha költségvetési korlát más formákban továbbra is fennmaradhatott, legalábbis eddig.

<sup>32</sup> Erről lásd például Kornai [1992]. Kornai János arra is felhívja a figyelmet, hogy a volt szocialista országok „transzformációs visszaesést” élnek meg, amikor a recessziót az átmenetből fakadó veszteségek is súlyosbítták (Kornai [1993]).

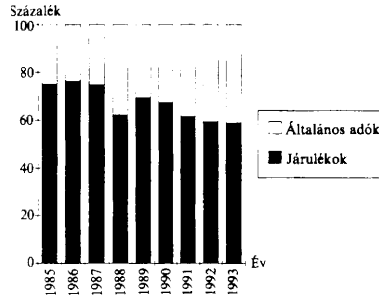
7. ábra

**A teljes jóléti kiadások megoszlása  
a finanszírozás forrása szerint  
(1985–1993)**



8. ábra

**A szűkebben vett szociális kiadások megoszlása  
a finanszírozás forrása szerint  
(1985–1993)**



*Forrás:* Állami költségvetési és zárszámadás-kötetek, valamint *Borbély László András* számításai alapján.

ábra). A bért terhelő járulékok szerepe itt az 1985-ös 76 százalékról 1992-re 55 százalék körüli értékre csökkent.<sup>33</sup>

A 7. és 8. ábrák adatai látszólag ellentmondásban vannak a bérterhek növekedésére vonatkozó közfelfogással. Az ellentmondás azonban tényleg csak látszólagos. Időközben ugyanis, mint azt korábban láttuk, a teljes szociális kiadások emelkedtek, és ezen belül a bérterhek is emelkedtek. A bérterheknek a GDP-hez viszonyított aránya az 1985-ös 13 százalékról 1992-re csaknem 18 százalékra növekedett. A fenti két ábrát tehát akkor interpretáljuk helyesen, ha azt mondjuk, hogy a bérjárulékok jelentősen növekedtek a GDP-hez képest, de nem tudtak lépést tartani a szociális közkiadások növekedésével, ezért az általános adók szerepe a szociális kiadások finanszírozásában szintén növekedett.

Ugyanakkor az a tény, hogy a bért terhelő járulékok nagy és növekvő részt tesznek ki a szociális rendszer finanszírozásában, jelentős allokációs torzulásokat okoz a munkaerőpiacon (*Kopits* [1994]), noha meglehetősen keveset tudunk arról, hogy ténylegesen hogyan is alakulnak a béreket terhelő befizetések az összes jövedelmek százalékában. A szétszórt tapasztalatok és a kevés statisztikai tény azonban arra utalnak, hogy a magas bérterhek egy önmagát erősítő spirálban kényszerítik bele a gazdaság szereplőit: a cégek igyekeznek megtalálni azokat a különböző trükkös megoldásokat, amelyekkel elkerülhetik például a magas tb-járulékot, ezzel csökkentve a társadalombiztosítás bevételeit, emelve a szürke- és feketefoglalkoztatást újabb járulékemelést indukálva, és így tovább. A nem bér jellegű költségek világosan nagyobb ütemben emelkednek, mint az egyéb, munkából származó jövedelmek. Az ok elég egyértelműnek tűnik: miközben arra történtek kísérletek, hogy a nem bér jellegű kifizetéseket (honoráriumokat, költségtérítéseket) a személyi jövedelemadózás hatálya alá vonják, a szóban forgó jövedelmek társadalombiztosítási járulékmentessége arra ösztönzi a cégeket, hogy növeljék az efféle kifizetések arányát.<sup>34</sup>

<sup>33</sup> A csökkenés többé-kevésbé folyamatos volt, kivéve az 1988-as évet. Ez a hirtelen ugrás valószínűleg az adóreformmal és a „bruttósítással” van összefüggésben, de ennek bizonyítása még további vizsgálatokat igényelne.

<sup>34</sup> *Lakatos* [1993] szerint például a bérköltség jellegű jövedelmek aránya a teljes lakossági jövedelmek között 1989-től 1991-ig mintegy 55 százalékkal, 4,5 százalékról 7 százalékra emelkedett. *Godfrey* [1994] szerint a magyar munkaerőköltségek ugyan nem tekinthetők különösebben magasnak, de a nem bér jellegű kompenzációs költségek jelentős emelkedése figyelmeztető. Itt csak közbevetőleg jegyzem meg: nagy szükség lenne olyan elaszticitási vizsgálatokra, amelyek azt mutatnák meg, hogy a járulékok egy százalékpontos emelkedése milyen hatással van a járulékbételek volumenének alakulására. Ilyen számítások ismereteim szerint jelenleg nincsenek és nem is folynak.

Erős a gyanú arra is, hogy a magas bérterhek a kis magáncégek növekedésének is gátjai lehetnek. Amíg az újonnan alapított magáncégek kicsik, képesek lehetnek arra, hogy kisebb-nagyobb trükkjeik a tb-járulékok elkerülésére kívül maradjanak az adóhatóságok és a társadalombiztosítási ellenőrző apparátus figyelmén. Ebben a fázisban árban esetleg képesek alulkinálni a nagyokat. Amikor növekedni kezdenek, bérköltségeik hirtelen emelkedésével kell szembenézniük, ami esetleg csőddel (és természetesen újabb társadalombiztosítási járulék kieséssel is) járhat.

Összefoglalva: a gazdasági válság és az átalakulás veszteségei csökkentik a jóléti újraelosztásra fordítható bevételeket olyan körülmények között, amikor a reformok pótlólagos erőforrásokat igényelnének. A szociális kiadások finanszírozási igénye ugyanakkor fennmarad, s ez egyenlőtlenül terheli meg a különböző bevételi forrásokat.

*Elosztási hatások és a „célzottság” problémája –  
egy megjegyzés a legszegényebbek védelméről*

Az elmúlt évtizedekben a hazai gazdaságban (legalábbis a fejlett piacgazdaságokhoz viszonyítva) egy meglehetősen nyomott jövedelmi szerkezet alakult ki. Az utóbbi években ez megváltozóban van. Elindult egy erőteljes jövedelmi differenciálódás, különösen a felső jövedelmi sávokban. Ilyen körülmények között előbb-utóbb *újra kell gondolni, hogy a szociális rendszer jelenlegi szerkezete megfelelően kezeli-e ezeket a jövedelmi különbségeket*. Néhány ilyen példát érdemes felsorolni illusztrációképpen: helyes-e az, ha a keresetpótló (táppénz, gyed) ellátásokat azok esetében is az állami társadalombiztosítás fizeti, akinek a jövedelme a hazai átlagbéreknek többszöröse? Helyes-e az, hogy a családi pótlék a legmagasabb jövedelműek számára is ugyanakkora összegű, mint a legalacsonyabb jövedelműek számára? Nem látszik ma már pontosnak az az érvelés sem, amelyik azt mondja, hogy „az ötvenes években kivették a bérekből a lakáshoz jutás, az egészségügyhöz való hozzáférés vagy az oktatás költségeit, és azokat oda most vissza kellene pótolni”. Ma már a jövedelmi különbségek növekedésével lesznek jövedelmek, amelyek tartalmazzák ezeket a költségeket. A kérdést tehát inkább úgy kellene felvetni, hogy miért kell fenntartani a nyomott árakat azok számára, akiknek „a bére tartalmazza” a szóban forgó költségeket?

Manapság egyre több szó esik a társadalmi jövedelmek erősebb célzásának szükségességéről. Jómagam is érveltem emellett a megelőző részben. Az erőteljesebb célzottság igénye azonban annyira átütőnek tűnik, hogy érdemes egy kicsit elidőzni azon, mit is jelent valójában?

Noha magának a fogalomnak a jelentése távolról sem olyan egyértelmű, mint amilyennek tűnik, fogadjuk el munkadefiníciónak azt, hogy a társadalmi jövedelmek akkor célzottak, ha az elsődleges (a piac által generált) jövedelemelosztás alsóbb régióiba áramlanak.<sup>35</sup> Tegyük félre továbbá azt a kérdést, hogy mit jelent a célzottság a szociális újraelosztás egészének szintjén!<sup>36</sup>

Az első fontos megszorítás: a célzottság nem egyenlő a jövedelemfüggő segélyezéssel. A legtöbbet emlegetett példa a családi pótlék. A családi pótlék, noha fix

<sup>35</sup> Ugyanakkor a célzottság nem feltétlenül csak vertikális újraelosztást jelenthet. A mozgássérülteknek juttatott közlekedési támogatás már akkor is célzottabb, ha tényleg csak a mozgássérültek veszik igénybe. Az egy más dolog, ha esetleg arra akarnánk törekedni, hogy elsősorban a szegény mozgássérültek kapjanak közlekedési támogatást.

<sup>36</sup> Itt nem foglalkozunk azzal, hogy miképpen lehet elérni az összes társadalmi jövedelem erőteljesebb célzását. Ehhez nyilván az kellene, hogy növeljük a célzott támogatások *részarányát* az összes társadalmi jövedelmen belül. Ezt viszont többféleképpen is el lehet érni: vagy változtatlanul hagyjuk az összes szociális kiadás nagyságrendjét, és átcsoportosítunk a nem célzott programoktól a célzottak felé, vagy változtatlanul hagyjuk a már meglévő programokat és új, célzott programokat vezetünk be. Egyik esetben sem tudjuk elkerülni azt, hogy *bizonyos* programok erőteljesebben célzottak legyenek. A továbbiakban inkább erről lesz szó.

összegű és nem függ a jövedelemtől, mégis viszonylag jól célzott, hiszen a nagyobb gyermekszám és az alacsonyabb jövedelem többnyire összefügg.<sup>37</sup> Ha azonban még inkább célzottá akarnánk tenni, több lehetőségünk is lenne: adóztatás, jövedelemfüggő segéllyé alakítás és gyermekszám szerinti erősebb differenciálás.<sup>38</sup> Természetesen mindhárom módszer erőteljesebb célzottságot eredményez, de teljesen mások az elosztási hatásai, más a munkakináltra gyakorolt hatásuk, és – nem utolsósorban – más a velük elérhető költségvetési megtakarítás nagysága.

Második fontos megszorítás: a célzottság csak a társadalmi jövedelmek egy részére értelmezhető. A keresetpótló társadalmi jövedelmek egy részének esetében az alapvető kérdés nem ez, hanem az, hogy *szükséges-e*, hogy az állami újraelosztás vállaljon egy adott támogatási formát. Egy példa: a táppénz. A kérdés inkább itt az, hogy nem helyesebb-e, ha a táppénz a munkáltató felelőssége, a nem bér jellegű kereset része? Egy másik példa a nyugdíj: szükséges-e, hogy a jövedelmek teljes sávjában az állami társadalombiztosítás vállalja a nyugdíjak fizetését?

Harmadik fontos megszorítás: a rosszul célzott támogatások egy része már megszűnt, vagy tovább nem csökkenthető, amíg „le nem cseng”. Az előbbi csoportba a fogyasztói ártámogatások tartoznak, az utóbbiba pedig például a „régii” lakáshitelek kamatai.

Mindezekkel a megszorításokkal együtt is van még lehetőség a hazai jóléti rendszerben a társadalmi jövedelmek erőteljesebb célzására. A lakástámogatási rendszerben még mindig sok a perverz újraelosztási hatással járó támogatási forma. A felsőoktatás nagyobb mértékben tudna támaszkodni a magán-hozzájárulásokra, természetesen a rosszabb jövedelmi helyzetűek támogatásával. A gyed felső határát a jelenleginél lényegesen alacsonyabban is meg lehetne húzni. Egy alapnyugdíj bevezetése és a magasabb jövedelmeknek a társadalombiztosításból való „kiengedése” szintén erőteljesebb célzottságot jelentene.

A pénzbeli és „természetbeni” társadalmi jövedelmek erőteljesebb célzottsága egy külön tanulmányt is megérne, itt azonban erre nincs hely. Egy dologra azonban még érdemes kitérni. A fenti példák mind arra irányultak, hogy a közepes és magas jövedelműek támogatása helyett az alacsonyabb jövedelműek támogatására kell helyezni a hangsúlyt. De hol kell meghúzni a támogatandó alacsony jövedelműek körét?

Jól működő jövedelemtámogatási rendszert olyan környezetben lehetne megvalósítani, ahol a minimumgarancia szintje alacsonyabb, mint a munkanélküli-segély, amit viszont meghalad a munkaerőpiacon elérhető bér. Ellenkező esetben súlyos ellenőztöző hatásokkal találjuk szemben magunkat. Ma Magyarországon ezek a viszonyok a fejük tetejére álltak. A hivatalosan számított létminimum immár tartósan meghaladja az átlagos munkanélküli-járadékot, az átlagos munkanélküli-járadék viszont meghaladja a minimumbért (9. ábra). Lehet-e ilyen körülmények között azt javasolni, hogy a létminimum garanciális tartalmat kapjon? A válasz aligha lehet kétséges, ha nem akarunk abszurd helyzeteket kreálni. Egy efféle rendszer egyfelől finanszírozhatatlan lenne, másfelől pedig komoly ellenőztöző hatásokkal járna. A kormány által választott megoldás (mármint az, hogy a minimumnyugdíjat tekintik választóvonalnak) egy fokkal jobb ennél, de korántsem problémamentes. Azzal ugyanis, hogy az utóbbi időben egyre több támogatási formára való jogosultságot kötnek hozzá a minimumnyugdíjhoz, gyakorlatilag befagyasztják a minimális nyugdíjat. Már ma is úgy van, hogy egy-egy nyugdíjemelésnél a nyugdíjhoz kötött ellátások kapcsolódó emelkedése meghaladhatja a minimumnyugdíj emelésének költségkihatásait.<sup>39</sup> Valószínűleg helyesebb lenne a létminimum egy bizonyos százalékához kötni a jövedelemfüggő segélyezésre való jogosultságot. De melyik az a politikus, aki ki meri mondani, hogy ma Magyarországon a minimális garancia szintje a létminimum 38 százalékával egyenlő?<sup>40</sup>

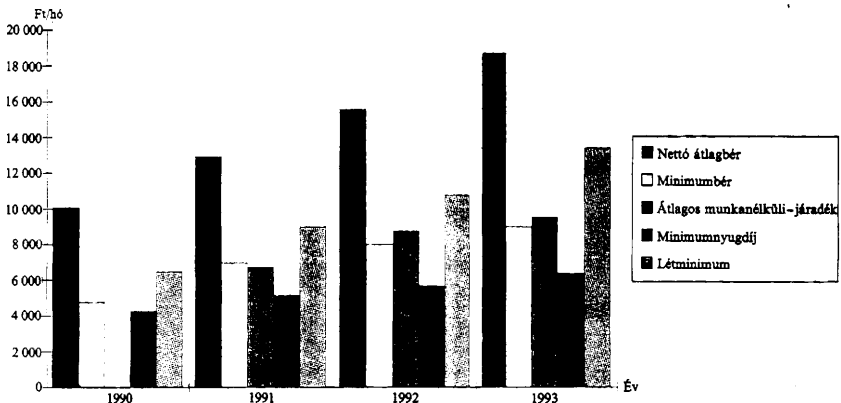
<sup>37</sup> Erről lásd például *Jarvis–Micklewright* gondolatébresztő elemzését [1992].

<sup>38</sup> A Világbanknak a hazai szociális rendszerről szóló tanulmánya például ezt a három lehetőséget fontolgatja (*Kessides és szerzőtársai* [1991]).

<sup>39</sup> Erről lásd *Réti* [1992].

<sup>40</sup> 1993 júniusában a minimum nyugdíj 80 százaléka (a szociális törvény által alkalmazott jogosultsági kritérium) pontosan egyenlő a gyermektelen városi házaspárok egy főre jutó létminimumának 38 százalékával.

Bérek, munkanélküli-segély, nyugdíj és létminimum Magyarországon  
(1990–1993)



*Megjegyzések:* Nettó átlagbér: havi nettó átlagbér az adott évben; 1993: májusi adat; Minimumbér és öregségi nyugdíjminimum: az adott év júniusában;

Létminimum: gyermek nélküli házaspárok egy főre jutó létminimuma az adott év júniusában, illetve 1993 májusában.

*Forrás:* KSH Statisztikai Havi Közlemények és OMK Munkaerőpiaci információk, különböző számok, illetve KSH.

### A politikai játszma alakulása

Ebben a záró fejezetben néhány nem szokványos okoskodást szeretnék közrebocsátani arról, hogy „miért is olyan nehéz az elosztási rendszerek reformja”? E kérdésre természetesen én sem rendelkezem kész válasszal, amit itt megfogalmazok inkább hipotézisek és interpretációk sorozata. Közreadásukra az motivál, hogy úgy vélem, miközben ma elég széles körű szakmai konszenzus alakult ki az egyes jóléti programok reformjának szükségességéről, helyenként még azok irányáról is, az egyes esetekben immár évtizedes egyetértés és próbálkozások ellenére is csak kevés történik. Ez pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy a kutatásoknak a reformok politikai gazdaságtanának vizsgálatára is irányulniuk kellene. E helyütt a reformok megvalósításának néhány problémáját említem meg: olyan okokat sorolok fel, amelyek eddig a reformok kudarcához vezethettek. Tehát: miért sikerültek félre eddig fontos reformpróbálkozások?

1. Mert sokszor a politikai terminológia kétértelmű információkat közvetít. A „nagy elosztási rendszerek reformja” kifejezéssel is valahogy úgy vagyunk, mint néhány évvel ezelőtt a „bérreform” kifejezéssel. Akkoriban az üzenet címzettjei a bérreformon többnyire béremelést értettek, ami a legkevésbé sem esett egybe a témát felvető közgazdászok eredeti szándékaival.

2. Mert sok esetben rosszul fogalmazták meg a reformopciókat az állampolgárok számára. Ha ki is mondják, hogy miről van szó (például a nyugdíjkorhatár emelése kapcsán) általában csak a negatív üzenetek „jönnek át”, s ezek az üzenetek nem célozzák meg azokat is, akik esetleg a szóban forgó reformlépések kedvezményezettjei lehetnének. A reformokat fontolgatók sok esetben csak a *satus quo* fenntartásában érdekelt csoportok (a jóléti klientúra, az állami szektorban dolgozók és az állami megrendelésből élők) reakcióival számolnak, és el is állnak reformterveiktől.

3. Mert a korábban széles állami szerepvállalás lebontása szinte kínálja a lehető-

ségeket az ún. járadékleső stratégiák érvényesítésének.<sup>41</sup> Járadékleső stratégiákra akkor van mód, ha viszonylag kisebb, jól szervezett érdekcsoportok kihasználják azt a szituációt, amikor egy adott lépés előnyei koncentráltan náluk jelentkeznek, a költségeket viszont képesek nagyobb, nem szervezett csoportokra szétteríteni. Tipikusan ez a helyzet a bérlakások privatizációjával kapcsolatban, ahol a bérlakásban lakók a törvényhozás menetének befolyásolásával képesek előnyöket kicsikarni, miközben az ezt ellenző politikusok nem képesek arra, hogy mobilizálják az öröklakásban lakók (egyébként pedig lényegesen számosabb) csoportját, akik a terheket végül is viselik.<sup>42</sup>

4. Mert a jóléti transzferek tényleg magas arányt tesznek ki a jövedelmi szerkezetben. Például a nyugdíjak elégtelen indexálásának problémája azonnal komoly életszínvonal-problémaként jelenik meg, hiszen a jelenlegi nyugdíjasoknak nem volt módjuk alternatív felhalmozásokra.

5. Mert a jóléti transzferek egy része kifejezetten középosztályos elosztási mintákat valósít meg (például a családi pótlék). Márpedig éppen a középosztályok képesek arra, hogy érdekeiket zajosan érvényesítsék.<sup>43</sup>

6. Mert az elhangzott ígéretek hamar beépülnek a várapozásokba, függetlenül attól, hogy akitől elhangzottak, képes-e teljesíteni őket. Ez a helyzet például a szakszervezeteknek a nyugdíjkorhatárral kapcsolatos követeléseit esetén, vagy akkor, amikor a népjóléti miniszter az Egészségbiztosítási Alap kontójára tesz ígéretet az egészségügyben dolgozók béremelésére.

7. Mert a fenyegetőzések hamar erodálódnak, ha nem váltják be őket. A nyolcvanas évek elején például bejelentették, hogy a nyugdíjra való jogosultsághoz szükséges minimális szolgálati idő tízről húsz évre emelkedik. Amikor elérkezett az idő, azonnal visszavonták. Más példa: a családi pótlék megadóztatásával fenyegetőző pénzügyminiszter a választási kampányban mindent visszavon. Ezek a kísérletek aztán oda vezetnek, hogy „láttam én már karón varjút”.

8. Mert a jóléti rendszerek reformjának időigénye (különösen a hosszú távú programok esetében) átnyúlik a választási cikluson. Ilyenkor, különösen abban az esetben, ha az ígéretek rövid távon előnyt, hosszú távon pedig költségeket jelentenek, a megszorítások viszont rövid távon jelentenek hátrányt, s az előnyök csak hosszú távon jelentkeznek, a politikusok hajlamosak a „jobb ma egy veréb mint holnap egy tuzok” stratégiáját választani. Márpedig a jóléti intézményekkel kapcsolatos döntéseknek többnyire ilyen a költség-haszon szerkezete. Ez utóbbi megállapításoknak még talán az eddigieknél is komolyabb politikai üzenete van. Ha a jóléti rendszerek időtávja krónikusan átlapolódik a választási cikluson, különösen nagy szükség van arra, hogy efféle döntéseknél a politikai erők konzenzusra törekedjenek.

Mindezek következtében a hosszú távú forгатókönyvek gyakran csúsznak félre, gyakran kerülnek tévútra. Itt hangsúlyozni kell, hogy a fent jelzett szituációk nem (csak) azért léphetnek fel, mert egy adott kormány esetleg tétova, vagy esetleg nem tudja, hogy mit akar. A 8. pontban felsorolt jellemzők például általános érvényűek, függetlenül attól, hogy éppen ki alkotja a kormányt.

### Összefoglalás

A tanulmányban a hazai jóléti rendszer nemzetközi összehasonlítását két szempontból végeztem el. Magyarországon a szociális kiadásoknak a GDP-hez képest vett

<sup>41</sup>Az úgynevezett „járadéklesés” (rent seeking) a közösségi választás irodalmának egyik fontos kulcsfogalma. Bővebben lásd például *Mueller* [1989].

<sup>42</sup>Itt már egy általános problémával állunk szemben: a nagy látens csoportok kollektív cselekvésének nehézségeivel. E témában a klasszikus referencia *Olson* [1965].

<sup>43</sup>A pénzbeli támogatások incidenciájáról lásd például *KSH* [é. n.], *Tóth* [1992b], *Förster-Tóth* [1993].

aránya magasabb, mint a fejlett országok többségében. Ennek az aránynak a növekedése különösen az utóbbi néhány évben volt szembetűnő, elsősorban a gazdasági visszaesés következtében. A jóléti rendszer egy sor belső feszültséggel küszködik, amit még tetézt, az hogy a hosszú távú működőképességet elősegítő reformok ügyében kevés történt. Az intézményi szerkezet jelentősen változott az elmúlt években, ám ez elsősorban újabb kiadási elkötelezettségekkel volt kapcsolatos.

Végül arra tettem kísérletet, hogy a szociálpolitikai reform kudarcának okait számba vegyem. Úgy tűnik, hogy a kudarcok okait legalább annyira kell a reformok politikai gazdaságtanában, a politikai szituációs logikában keresni, mint amennyire az objektív, strukturális feszültségekben.

#### KIEGÉSZÍTÉS

A Közgazdasági Szemle 1994. márciusi számában megjelent *Ehrlich Éva-Révész Gábor*: Várakozások és valóság című cikk első lábjegyzetéből lemaradt:  
„A tanulmány tematikailag kapcsolódik a 3239. sz. OTKA-témához.”



Egyes hazai pénzbeni támogatási programok jellemzői 1993-ban

Megnevezés	Nyugdíjak	Családi támogatások	Betegségi ellátás	Munkanélküliségi ellátás	Segélyezés
Főbb típusok	öregségi, rokkantsági, hozzátartozói, egyéb	családi pótlék, gyed, anyasági segély, várandósági pótlék, gyermeknevelési támogatás, gyermekápolási táppénz	betegszabadság, táppénz	munkanélküli-segély, jövedelempótló támogatás, átképzési támogatás	rendszeres segély, rendkívüli segély, lakásfenntartási támogatás, ápolási díj, átmeneti segély
Kiterjedtség	majdnem univerzális	családi pótlék: univerzális többi: munkaviszony	munkaviszony	munkaviszony	rászorultak
Jogosultság	szolgálati évek korlátár	családi pótlék: eltartott gyermekek száma, többi: munkaviszony	munkaviszony kereset	korábbi munkaviszony korábbi kereset	jövedelemhiány
Finanszírozás	járuklékfizetés, je nem fedett időszakokkal	családi pótlék: nincs járuklék többi: járuklékfizetés	járuklékfizetés	járuklékfizetés és járuklék nélkül	járuklék nélkül
Járuklékutalások	társadalombiztosítás: munkáltatók: 44 százalék munkavállalók: 10 százalék munkáltatók: 7 százalék munkavállalók: 2 százalék többi: állami (központi és helyi) költségvetés				
Indexálás	eseti újabbban: nettó bérnövekedés	eseti	n.a.	n.a.	n.a.
Reformkérdések	költségkontroll nyugdíjszínvonal - formula - korlátár - járuklékfizetés nélküli időszakok	költségek, elosztási hatások, a támogatás színvonala	költségek áthárítása a munkáltatókra	időtartam hosszabbodás, ellenőrzés finanszírozás fiatalok ellátatlansága	adminisztráció finanszírozás jogosultsági kritériumok támogatási színvonal egységesítése

## F2. táblázat

Fontosabb változások a hazai szociálpolitikában  
1985–1993

Program	1985–1989	1990–1991	1992–1993
Nyugdíj	1989: a tb-alap leválik a költségvetésről		1992: a nyugdíjalap leválik a tb-alapról jogosultságváltozások: skála beszámítási idő, résznyugdíj, korhatáremelés bejelentése
A család támogatása	1985: a gyed bevezetése 1986: a gyed-límit eltörlése	1990: a családi pótlék kiterjesztése	1993: gyermeknevelési támogatás és várandósági pótlék bevezetése
Foglalkoztatás		1991: a Szolidaritási Alap létrehozása, munkanélküliségi segély, atképzési támogatás bevezetése, átmeneti intézkedések a hosszú távú munkanélküliek támogatására, új munkaerő-piaci intézményrendszer bevezetése, a kötelező végkielégítés bevezetése	1992: a járulékkulcsok emelése, juttatások visszafofása, 1993: a járulékkulcsok emelése, a juttatások visszafofása, munkanélküliek jövedelemplóió támogatásának bevezetése
Egészségügy		1990: az egészségügy finanszírozása átkerül a tb-alapba	1992: „biztosítási alapra helyezés”, új finanszírozási rend az alapellátásban
Szociálpolitika		1990: új önkormányzat-financezírozás, normatívák szociális célra, a helyi önkormányzatok számára	1993: szociális törvény: az ellátások újradefiníálása, új jövedelemfüggő támogatások bevezetése

## Hivatkozások

- ANDORKA RUDOLF–ANTAL Z. LÁSZLÓ–HEGEDŰS JÓZSEF–HORVÁTH D. TAMÁS–TOSICS IVÁN–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992]: The Hungarian welfare state in transition: structure, developments and options for reform. Paper prepared for the Blue Ribbon Commission, Budapest.
- ANDORKA RUDOLF–KOLÓSI TAMÁS–VUKOVICH GYÖRGY [1992]: Társadalmi riport, 1992. TÁRKI, Budapest, 1992.
- ANDORKA, R.–KONDRATAS, A.–TÓTH, I. GY. (szerk) [1994]: The Hungarian Welfare State in Transition: Structure, Development and First Step Towards Reform Reforming Social Policy in Hungary, Policy Study #3, Commissioned by the Joint Hungarian-International Blue Ribbon Commission, Hudson Institute.
- ANDORKA RUDOLF–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992a]: Szociális kiadások és szociálpolitika Magyarországon. Megjelent: *Andorka–Kolosi–Vukovich* [1992], 396–507. o.
- ANDORKA RUDOLF–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992b]: Changes in and challenges to the major cash social programmes of the Hungarian welfare state. A „From European Societies to European Society: The national welfare states and European integration”. ESF Research Conference-re benyújtott tanulmány. St. Martin, Pfalz, 1992. november 22–26.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1993]: Előzetes beszámoló A magánszektor reális szerepe a magyar gazdaságban című kutatás eredményeiről. II. rész. A rejtett gazdaság Magyarországon. Budapest, 1993. október, kézirat.
- ATKINSON, A.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income. Cambridge University Press, Cambridge.
- BARR, N. [1987]: The Economics of the Welfare State. Weidenfeld and Nicholson, London.
- BAUMOL, W. J. [1967]: The Macroeconomics of Unbalanced Growth. *American Economic Review*, Vol 57, No 3. június 415–426. o.
- BONDÁR ÉVA [1993]: Egészségügyi kiadásaink és a nemzetközi tendenciák. *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, Vol 31, No 2, 97–116. o.
- CORNIA, G. A.–SIPOS, S. (szerk.) [1991]: Children and the transition to market economy. Avebury.
- DÁNIEL ZSUZSA [1985]: The effect of housing allocation on social inequality in Hungary. *Journal of Comparative Economics*, 1985. december.
- ESPING-ANDERSEN, G. [1990a]: The three worlds of welfare capitalism, Polity Press, Cambridge.
- ESPING-ANDERSEN, G. [1990b]: The three political economies of the welfare state. *International Journal of Sociology*, 4. sz.
- ESPING-ANDERSEN G.–MICKLEWRIGHT, J. [1991]: Welfare State Models in OECD Countries: An Analysis for the Debate in Central and Eastern Europe. Megjelent: *Cornia–Sipos*, [1991] 35–68. o.
- FERGE ZSUZSA [1989]: Van-e negyedik út? A társadalompolitika esélyei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- FÖRSTER, M.–TÓTH, ISTVÁN GYÖRGY [1993]: A háztartások jövedelmi szerkezete és a szociális újrafelosztás. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1993].
- FRATERNITÉ RT. [1991]: Jelentés a társadalombiztosításról. Fraternité Rt., Budapest.
- GÁCS ENDRE [1985]: Szociális kiadásaink nemzetközi összehasonlításban. *Statistikai Szemle*, Vol. 63. 1126–1237. o.
- GÁCS ENDRE [1991]: A társadalombiztosítás kiadásainak nemzetközi tendenciái. A Fraternité Rt. megbízásából készített tanulmány. Kézirat, Budapest.
- GÁSPÁR PÁL [1992]: Egyes Európai fejlett ipari gazdaságok költségvetéseinek kiadási szerkezete. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, 1992. május, kézirat.
- GODFREY, M. [1994]: Valóban olyan magasak a magyarországi munkaerőköltségek? Készült az ILO Az átmenet foglalkoztatáspolitikája Magyarországon c. programja keretében 9. sz. tanulmány, Budapest, 1994. január.
- GYULAVÁRI ANTAL [1987]: A költségvetési kiadások csökkenthetőségéről. Kézirat, Budapest.
- HEGEDŰS JÓZSEF–TOSICS IVÁN [1991]: A költségvetés lakáskiadásainak elemzése. Megjelent: Szakmai háttéranyagok az 1992. évi költségvetési törvényjavaslat vitájához. Parlamenti Módszertani Iroda, Budapest, 1991. október.
- HIRSCHMAN, A. O. [1970]: Exit, Voice and Loyalty. Harvard University Press, Cambridge, M. A.
- JARVIS, S.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: The Targeting of Family Allowance in Hungary. LSE STICERD Welfare State Programme, Discussion Paper, No 81.
- KESSIDES, C.–DAVEY, K.–MICKLEWRIGHT, J.–SMITH, A.–HINAYON, C. [1991]: Hungary: Reform of the Social Policy and Distribution System, The World Bank, Draft, február.
- KIRÁLY JÚLIA [1989]: Egyéni vagy kollektív racionalitás. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- KOPITS GYÖRGY [1994]: Félúton az átmenetben. Az 1994. február 16-án a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen elhangzott előadás szövege, Kézirat.
- KOPITS, G.–HOLZMANN, R.–SCHIEBER, G.–SIDGWICK, E. [1990]: Social security reform in Hungary. Washington, IMF.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

- KORNAI JÁNOS [1992]: A poszt szocialista átmenet és az állam. Gondolatok fiskális problémákról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993a]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993b]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KSH (é. n.): Incidence Study, '90 The Hungarian Social Policy Systems and Distribution of Incomes of Households. Paper Prepared by an expert team of the Ministry of Finance and of Central Statistical Office, Budapest, Kézirat.
- KSH [1990]: A természetbeni társadalmi jövedelmek és a dotációk rétegeloszlása 1989-ben. Budapest, 1990.
- KSH [1991]: Magyar Statisztikai Évkönyv 1990. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1992]: Magyar Statisztikai Évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1993]: Magyar Statisztikai Évkönyv 1992. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1993]: Mekkora valójában az államháztartás szerepe az újraelosztásban? Közgazdasági szemle, 1. sz.
- LAKATOS JUDIT [1993]: Process and outcomes indicators in Hungary. Kézirat.
- MICKLEWRIGHT, J.–NAGY GYULA [1993]: How does the Hungarian Unemployment Insurance System Really Work? Műhelytanulmány. Készült a The persistence of Unemployment in Central and Eastern Europe konferenciára, OECD, Párizs, szeptember 30.–október 2.
- MUELLER, D. C. [1989]: Public Choice II. Cambridge University Press, Cambridge.
- MURAKÖZI LÁSZLÓ [1985]: Hazánk költségvetéséről – nemzetközi összehasonlításban. Pénzügyi Szemle, 10. sz.
- MURAKÖZI LÁSZLÓ [1992]: Az államháztartás a kilencvenes évek Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- MUSGRAVE, P.–MUSGRAVE, R. [1984]: Public Finance in Theory and Practice. McGraw-Hill, New York.
- OECD [1985]: Social Expenditures 1960–1990. Problems of Growth and Control. OECD, Párizs.
- OECD [megjelenőben]: New orientations in Social Policy. OECD, Párizs.
- OLSON, M. [1965]: The Logic of Collective Action. Harvard University Press, Cambridge.
- PÉNZÜGYKUTATÓ RT. [1989]: A költségvetés korszerűsítésének lehetőségei. Pénzügykutató Rt., Budapest, kézirat.
- PM [1993]: Tájékoztató az államháztartásról. Az államháztartási Racionalizálási Bizottság Számára. Pénzügyminisztérium, 1993. május, Budapest.
- RÉTI JÁNOS [1992]: A nyugdíjreform háttere és az átalakítás néhány problémája. Szociológiai Szemle, 4. sz.
- SÍK ENDRE-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992]: Jelentés a Magyar Háztartás Panel I. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 1. sz. BKE-TÁRKI, Budapest.
- SÍK ENDRE-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1993]: Egy év után... Jelentés a Magyar Háztartás Panel II. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 3. sz. BKE-TÁRKI, Budapest.
- SEMJÉN ANDRÁS [1994]: Some fiscal problems during economic transition in Hungary: Megjelent: *Mizsei, K. (szerk.): Developing Public Finance in Emerging Market Economies.* IEWS, New York, 1994.
- SZALAI JÚLIA [1992]: Az érdekvviszonyok történeti és jelenkori alakulása a társadalombiztosításban. Szociológiai Szemle, 3. sz.
- TITMUS, R. [1974]: Social Policy. An Introduction. Allen and Unwin, London.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992a]: Egy liberális társadalompolitika vázlata. Esély, 3. sz.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992b]: A szociális újraelosztás és a háztartások jövedelmi szerkezete. Megjelent: *Sík-Tóth (szerk) [1992].*
- WORLD BANK [1993]: World Development Report 1993 Washington, D. C.

ALEKSZANDER A. AUZAN

## **A fogyasztói magatartás átalakulása az oroszországi reformok folyamán**

A gorbacsovi éra reformjai a régi rendszer kozmetikázására szorítkoztak, és így nem módosították számottevően az orosz fogyasztók hagyományos magatartását, amely a szélsőséges hiányhelyzetekhez igazodott hosszú évtizedeken keresztül. A Jelcin-Gajdar kormányzat 1992-es radikális reformjai azonban új helyzetet teremtettek, amelyben elvesztették hatékonyságukat a régóta rögzült viselkedésformák. A fogyasztói magatartás válsága után megindult az új piaci intézményekhez való alkalmazkodás folyamata. A „racionalizálódó” fogyasztói magatartás mögött azonban a tudat alatti rétegekben még a régi beidegződések élnek. Ezek csak hosszú idő elteltével fognak megváltozni – akkor, ha elvégzik az intézményrendszer átalakításával járó hatalmas munkát is.

A piaci rendszer az, ahol a fogyasztók magatartása fontos gazdasági tényezővé válik. Ennélfogva a gazdasági átalakulás oroszországi előrehaladására is következtetni lehet abból, hogy milyen mértékben hódított teret a piaci viselkedés a fogyasztók körében. Ennek a tanulmánynak az a célja, hogy bemutassa az orosz gazdasági reformok által kiváltott változásokat az ország fogyasztóinak viselkedésében.

Két előzetes megjegyzést kell itt tennem, mert célszerű rögtön megvilágítani a tanulmány megközelítési módjának jellegét. A fogyasztói magatartást először is a gazdaság intézményrendszerére vezetem vissza, ahol intézményeken az amerikai institutionalistákat követve, a szabályoknak, szokásoknak és gondolkodásbeli sztereotípiáknak azokat a meghatározott kombinációit értem, amelyek a gazdasági viselkedésben rendszeresen megnyilvánulnak. Másodsor, a fogyasztói viselkedés fejlődésében a vizsgált időszakban három szakaszt különböztetek meg: 1. a totális hiánygazdaság körülményei között kialakult hagyományos fogyasztói magatartás továbbélése (1955–1985); 2. a fogyasztói magatartás válsága 1989 és 1991 között (a hagyományos viselkedés a régi intézmények megszűntével eredménytelenné vált, a fogyasztók ezzel elvesztették tájékozódási képességüket); 3. a fogyasztói magatartás 1992-től fokozatosan igazodott az új piaci struktúrához. A továbbiakban ezt a három szakaszra osztható folyamatot követjük nyomon.

### **A hagyományos fogyasztói magatartás**

A szélsőséges hiányhelyzetek hosszú távú fennállása a totalitárius állami berendezkedéssel együtt kialakított egy szilárd és bonyolult intézményi rendszert, melyre erősen rányomták bélyegüket a patriarchális orosz tradíciók is. Éppen ezért nagyon érdekes

---

*Alekszander A. Auzan a Fogyasztói Szövetségek Köztársaságközi Konföderációjának elnöke.*

és gyümölcsöző kutatási feladat lenne ezeknek az intézményeknek az eredetét és sajátosságait megvizsgálni, itt azonban csak azokról ejtünk röviden szót, amelyek leginkább befolyásolták a fogyasztók viselkedését. Ezek a következők: a sorban állás, a zugkereskedelem (az ún. blat), a háztartási önellátás és a híresztelések.

A sorban állás valószínűleg a hiánygazdaság legfontosabb intézménye. Ennek a fejlődése közvetlenül tükrözte a hiány hólabdaszerű növekedését. Az októberi forradalom óta, mikor is H. G. Wells Oroszországot a „sorok országának” nevezte, a sorban állásnak egy egyedülálló kultúrája fejlődött itt ki. A sorban állásnak ugyanis sajátos szokásai, etikája és szlengje jött létre az idők folyamán, s a legkülönbözőbb sorok alakultak ki a nyolcvanas évek közepéig. Voltak „fej fej utáni”, „jegy jegy utáni” sorok, pillanatnyi (például húsért álló) és állandó (például lakásra és tartós fogyasztási cikkekre váró) sorok, léteztek legális és illegális (fekete) sorok. Az embereknek olyan sok időt kellett sorban állásra fordítaniuk, hogy az számottevő mértékben csökkentette munkaidejüket és a nemzeti jövedelmet. Jurij Andropov főtitkárságának rövid időszaka alatt ennek úgy próbálták gátat vetni, hogy mindennappossá vált a sorban állók igazoltatása, vajon nem a munkahelyükről hiányoznak-e.

Másik tipikus intézménye volt az akkori időknek a személyes kapcsolatokon alapuló *zugkereskedelem* („blat”). Ez annak a gazdasági intézménynek a sajátos változata, amit D. Nort személyes cserekapcsolatnak (personalized exchange) nevez. Egyes esetekben a kereskedelemben dolgozókhöz fűződő rokonsági vagy barátsági kapcsolatok révén olyan árucikkekhez is hozzá lehetett jutni, melyekből nagy hiány volt. Sokkal gyakoribb volt azonban, hogy más keresett termékekkel vagy szolgáltatásokkal kellett fizetni a kívánt hiánycikkért. Ez a (barter)kereskedelem magától értetődően teljesen illegális volt, a magas állású funkcionáriusok számára létrehozott zárt kereskedelmi hálózatot leszámítva, ahol a hierarchiában betöltött hely függvényében lehetett megvásárolni a máshol hozzá nem férhető javakat és szolgáltatásokat.

A sorban állás és a zugkereskedelem a hiánygazdaság pszeudopiaci intézményeinek tekinthetők. A másik oldalon pszeudonaturális intézmények is léteztek, például széles körben elterjedt az *árúkeszletek felhalmozása formájában eszközölt megtakarítás* vagy a *háztartás keretében megvalósított önellátás* (javító szolgáltatások, házépítés stb.).

A fogyasztók együttműködésének intézményei (olyan formális és informális fogyasztói kooperáció, mely javakhoz, szolgáltatásokhoz, illetve fogyasztói információkhoz juttatja a résztvevőket) az előzőekhez képest csak csekély hatást gyakoroltak a fogyasztói magatartásra. A fogyasztók együttműködését például megkívánták a lakás és nyaraló építésére megkötött szerződések, mert a nagy állami építőipari vállalatok, illetve a lakossággal kapcsolatban álló közvetítő intézmények nem kívánták a fogyasztókkal egyedileg foglalkozni. A nem formális fogyasztói kooperációra a nagyobb városokba szervezett bevásárlóutakat lehet példaként említeni, amelyek élelmiszerek és egyéb nem tartós fogyasztói cikkek minél nagyobb mennyiségének beszerzését célozták.

A vásárlók közötti *információcsere* nagyon fontos volt, mert a fogyasztók nem bíztak a kereskedelem hivatalos képviselőitől, illetőleg a hirdetési forrásokból származó értesülésekben (jó okuk volt erre). Mivel nem voltak olyan legális és a tömegek számára hozzáférhető megbízható információforrások, mint például a független média, így a *szóbeszéd* és a *híresztelések* vették át ennek szerepét. A szóbeszéd információtartalmának ellenőrzése természetesen lehetetlen volt, s így igen gyakran durván eltorzult értesülések jártak szájról szájra.

A hiánygazdaságnak mindezek az említett (és nem említett) intézményei nemcsak a gorbacsovi éra reformjai előtt, hanem az alatt is meghatározták a fogyasztói magatartást és a vásárlók reakcióit. Sőt mi több, ugyanezen intézmények formálták az embereknek a reform céljairól és eszközeiről alkotott képét is. Lássunk erre egy példát: a reformkorszak kezdetén a demokráciáról alkotott képet is erősen befolyásolta a sorban állás szociálpszichológiája. A demokratikusan gondolkodó emberek

fő követelésévé ugyanis a funkcionáriusok számára fenntartott zárt elosztási rendszerek felszámolása vált, és olyan sorok létrehozása, ahol senki sem juthat rangjától függő helyzeti előnyökhöz. A mostani államelnök, Borisz Jelcin is annak köszönhette kezdeti népszerűségét, hogy kiállt a fenti követelés mellett. Hasonló a helyzet a kádercseréhez fűzött túlzott elvárásokkal is. Ezt ugyanis a „blat” pszichológiája magyarázza, mert ez különleges szerepet juttat a (baráti, rokoni) személyes kapcsolatoknak. A kádercserétől emiatt azt várták a demokraták, hogy a régi kapcsolatrendszerek szétzúzásával az állampolgárok nagy többsége kedvezőbb helyzetbe kerül.

Még fontosabb azonban az a körülmény, hogy a meglévő intézmények alakították a fogyasztók mindennapi viselkedését is a reformok időszakában. A szovjet történelem hosszú évtizedei alatt a hiánygazdaság intézményei legalább olyan mélyen rögzültek, mint az emberek előítéletei vagy öntudatlan szokásai. Ezek az intézmények segítették a társadalom tagjait, hogy átvészeljék az állami politika meredek fordulatait, s alkalmazkodni tudjanak ezekhez. Érthető tehát, hogy a reformok már kezdetben beleütköztek a mindennapi fogyasztói viselkedés konzervativizmusába és a reformokkal szembeni általános bizalmatlanságba, amely a politikai tudatosság szintjén már régóta rögzült. Más szavakkal a fogyasztóknak nem állt szándékukban elhagyni a hagyományos intézmények jól kiépített fedezékét; megpróbálták kivárni a reformok végét és addig is fenntartani magukat az életben maradás módjáról felhalmozott tapasztalataik segítségével.

Ez a magatartás történelmi szempontból helyesnek és adekvátnak bizonyult, lévén, hogy Gorbacsov reformjai a régi rendszer kozmetikázására korlátozódtak. Amint azonban a régi politikai és gazdasági rendszer felbomlása megindult, a hagyományos viselkedési minták egyre kevésbé feleltek meg a változó gazdasági rendszernek: a tradicionális fogyasztói magatartás válságba került.

### **A fogyasztói magatartás válsága**

A válság kiindulópontja meglátásom szerint az árreform tervezetére való fogyasztói reakció volt. A pénzkínálat és az árukinálat növekedése között szemmel láthatóan felborult az egyensúly, növekedett a költségvetési deficit, kiéleződtek a kereslet és kínálat közötti szerkezeti torzulások; ebből a helyzetből pedig a közgazdászok az árreformban vélték felfedezni a kiutat. A kormányzat közgazdasági tanácsadói tehát 1987–1988-ban erőteljesen szorgalmazták az árreform végrehajtását, ami az árszínvonal egyszeri jelentős megemelését és az árszerkezet kiigazítását foglalta volna magában. Ugy tűnt kezdetben, hogy a vidéki lakosság támogatja az árreform elképzelését, mert ott a nagyvárosokhoz képest még súlyosabb volt a hiány, s az árreform az üzletek polcainak megtöltésével kecsgetett. Az alaposabb közvélemény-kutatási vizsgálatok azonban kimutatták, hogy a népesség nagy többsége elvetette az árreformot. Ezt látva a Gorbacsov-féle vezetés nem merte rászánni magát erre a lépésre.

Erre az intézkedésre azonban multhatatlanul szükség lett volna. A kormányzat tétlensége csak elmélyítette a válságot, és hozzájárult a tervgazdaság intézményrendszerének spontán, azaz nem menedzselte felbomlásához. Ilyen körülmények között a fogyasztói magatartást meghatározó hagyományos intézmények is megrendültek.

A hihetetlenül nagy áruhiány a sorok mértéktelen felduzzadására vezetett. Az emberek jelentős része (Moszkvában például félmillió lakos) magánszervezésű sorokban várt tartós fogyasztási cikkekre, építőanyagokra stb. Sorra kerülésük nem egy esetben a kilencvenes évek végére volt várható. Gyakoribbá váltak a sorok rendjével kapcsolatos konfliktusok. A sorok résztvevői sűrűn összegyűltek a listák ellenőrzése céljából, mindez pedig igen időrabló elfoglaltság volt. A bizonytalan résztvevők emellett elmulaszthattak egy-egy ilyen ellenőrzést, s így nevüket törölték a listáról, ami látszólagos mozgást kölcsönzött a soroknak.

Ebben az időszakban feltűntek egyes fogyasztói csoportok, amelyek a magán-

szervezésű sorok legitimálására, azaz a hatóságok által való regisztrálására törekedtek, ami feleslegessé tette volna a gyakori ellenőrzéseket. Ezek a kísérletek csak részben jártak sikerrel: esetenként rá lehetett venni a helyi hatóságokat, hogy elismerjék a sorban állók jogait, és feltárják a sorok valódi szerkezetét. Erre az időszakra azonban már annyira rosszabbodott az ellátási helyzet, hogy a sorban állással mint a hiánygazdaság kulcsintézményével már nem lehetett az elosztási feladatokat megoldani. A fogyasztók képviselői azt indítványozták, hogy a hadiipari vállalatokat kötelezzék fogyasztási cikkek gyártására, amit közvetlenül a fogyasztók finanszíroztak volna. Ez a tervezet úgynevezett „fehér”, azaz legális sorok adminisztrálására épült, de sajnálatos módon beleütközött a hadiipari konglomerátum teljes érdektelenségébe. Ugyanerre a sorsra jutott az a tervezet is, amely az autoéért várakozók sorát alakította volna át egy pénzügyi társasággá („people company, Ltd.”).

Mivel a fogyasztói csoportok által vezetett pénzügyi intézményekké a hivatalos érdektelenség, illetve ellenállás miatt nem lehetett átalakítani a fogyasztási cikkekre várakozók sorait, az adott helyzetben nőttön nőtt a robbanás veszélye.

Ennek első jelei a „dohányválság” idején (1990 őszén) mutatkoztak, amikor már több órát kellett cigarettáért sorban állni. A sorban állók több helyen fellázadtak, elzárták a forgalmat az utakon, felforgatták a trafikokat stb. A kormányzat rákényszerült arra, hogy fejadagokat állapítson meg, s egyidejűleg kereskedelmi (feketepiaci) áron is forgalmazzon dohányárukat.

A hiánygazdaság másik intézménye a kapcsolatokon alapuló áruelosztás is zsákutcába került. 1991-ben például már szinte lehetetlen volt bútorokhoz jutni: a hivatalos ár háromszorosaért vagy még drágábban sem lehetett bútort szerezni. Az eladóknak az áron felül még meghatározott hiánycikkeket vagy szolgáltatásokat is juttatni kellett, ha valaki bútort akart venni. A barterjellegű tranzakciók térhódítása oda vezetett, hogy a személyes kapcsolatokat egyre kevésbé lehetett kamatoztatni a beszerzéseknél, s csak a kereskedelmi és szolgáltatásoktorban dolgozóknak volt meg a megfelelő „cserealapjuk”. Ez tovább fokozta az országban az amúgy is meglévő feszültséget.

A tradicionális intézmények válsága egyre fokozta a fogyasztók tájékozódási zavarát, mert a régi beidegződések és az új gazdasági feltételek nem feleltek meg egymásnak. Legjobb példa erre a fogyasztók reakciója az üzleti kereskedelem megjelenésére, mely a kilencvenes évek elején tűnt fel. Ebben az időben például egyidejűleg lehetett szeszes italokat kapni kereskedelmi és államilag rögzített áron, a különbség a kettő között 1-2 munkaóra bérenek felelt meg. Ennek ellenére sokan több mint két órát álltak sorban, hogy rögzített áron vásárolhassanak italt. Hasonló jelenségre derítettek fényt a moszkvai rádió riporterei: sok fogyasztó hajlandó volt magasabb árat fizetni a cigarettáért a feketepiacon, mint amennyiért sorban állás nélkül az állami üzletben ezt megkaphatta volna. Az állami kereskedelem járulékos kényelme és minőségi garanciája ugyanis nem nyomott annyit a latban, hogy az emberek túltegyék magukat felháborodásukon: az üzleti kereskedelemmel az állam olyanfajta profitszerző tevékenységbe fogott, mellyel véleményük szerint nem lett volna szabad foglalkoznia.

Ez a kezdeti elitélő hozzáállás nem volt általános, és elég gyorsan meg is változott. Az üzleti kereskedelemmel kapcsolatos attitűd megváltozása azonban meghagyott még bizonyos gondolkodásbeli ellentmondásokat. A kezdet kezdetén például a magánkereskedelem legnagyobb részét szövetkezetek bonyolították le (melyek kereskedelmi magántársaságokhoz hasonlíthatók). Ezeknek a szövetkezeteknek az egyik egyesülete felmérést végeztetett, amely azt hozta eredményül, hogy a piaci elvek alapján folyó szövetkezeti kereskedelmet a vásárlók nagyobbik része pozitív jelenségnek tartotta. Ezzel egyidejűleg a megkérdezett vásárlók nagyobb hányada úgy vélte, hogy a fogyasztók többsége visszautasítja ezt a fajta kereskedelmet. A fogyasztói attitűdök önértékelése tehát torzítottan mutatkozott.

Az orosz közvélemény-kutatási központ rendszeresen kap ennél még meghökentőbb eredményeket is a lakosságnak a jegyrendszer bevezetésére vonatkozó véle-



ményéről. Ennek ellenére ugyanis, hogy a többség pozitívan viszonyul a szabadpiaci rendszerre való áttéréshez, ugyanannyian állnak ki a jegyrendszer bevezetése mellett. A híres szociológus Jurij Levada úgy magyarázza ezeket az eredményeket, hogy bennük inkább a stabilitás és az életszínvonal megőrzésének öntudatlan vágya tükröződik, nem pedig közvetlenül a jegyrendszerre támasztott igény.

A fogyasztói magatartásnak a kettősségére még a radikális piaci reformok időszakából is lehet példát találni. 1992-ben többször elterjedt, hogy radikális áremelések várhatók. Ez nyilvánvalóan a régi fogyasztói gondolkodásmód maradványa, vagyis abból az időből származik, mikor állami árképzés érvényesült. Az új piaci viszonyok között azonban ezek a rémhírek máshonnan származnak: az üzleti körök értékesítéstámogató politikájának, a kereslethiány leküzdésének eszköze az ilyenfajta híresztelések terjesztése és a spekulációs vásárlási hullámok gerjesztése.

Ezeknek a jelenségeknek a meghaladása attól várható, hogy a fogyasztói viselkedés fokozatosan alkalmazkodik a piaci feltételekhez.

### **A fogyasztói magatartás igazodása a piaci körülményekhez**

A Jelcin–Gajdar-kormányzat 1992-es piaci „sokkterápiája” gyors változásokat hozott a fogyasztói magatartásban. Több szakértő arra számított, hogy a sokkoló hatású áremelések zavargásokat fognak kiváltani, de ezek az előrejelzések nem következtek be. Sőt mi több, fél évvel a terápia megkezdése után kiderült, hogy a vállalatok nehezebben tudnak alkalmazkodni az új körülményekhez, mint a fogyasztók. A kibocsátás szintje ugyanis egyre csökkent annak ellenére, hogy a kereslet volumene stabilizálódott (lásd például a Russian Monitor adatait 1992 első két negyedéről). Az előző (gorbacsovi) időszakokkal ellentétben tehát a fogyasztók most nagyobb készséget mutattak az alkalmazkodásra.

Az adaptációs készség növekedését szerintem két tényezőre lehet visszavezetni. A fogyasztók először is elvesztették a régi intézményrendszer nyújtotta viszonylagos védelmet: a termelőkkel ellentétben már nem számíthattak állami támogatásra, ennélfogva gyorsan meg kellett változtatniuk magatartásukat. Arra kell másodsorban utalni, hogy a család hagyományos intézménye sokkal inkább képes a szélsőséges gazdasági helyzetek túlélésére, mint a nagy ipari szervezetek.

A piaci feltételekhez való alkalmazkodás abban nyilvánult meg, hogy a fogyasztók fokozatosan, de tempósan beilleszkedtek a piacgazdaság intézményrendszerébe. Itt elsősorban olyan intézményekre gondolunk, mint a piaci ármechanizmus, a reklám, a szabad fogyasztói választás és a fogyasztók érdekvédelme.

Az árliberalizáció rákényszerítette a fogyasztókat, hogy (az állami reguláció által nem befolyásolt) monopolárokra, illetőleg a versenypiaci árakra eltérően reagáljanak. Az első esetben meglehetősen gyorsan a bojkott fegyveréhez nyúltak. 1992 elején néhány városban (Krasznójarszkban stb.) a fogyasztók nem vették meg a magas extraprofitot kalkulált árakon kínált tejet és tojást. Győztek az erőpróban: az árakat le kellett végül szállítani. A tartós fogyasztási cikkek piacán is történt bojkottra kísérlet, válaszul azonban a termelők álhíreket kezdtek terjeszteni a tömegtájékoztatói eszközökön keresztül a várható pénzügyi reformlépésekről. Így sikerült egy vásárlási hullámot kiváltaniuk, és fenn tudták tartani áraikat.

A versenypiaci árképzésre a szeszes italok piaca a legjobb példa az orosz gazdaságban. Az európai országokból importált égetett szeszes italok azt eredményezték ugyanis, hogy 1992-ben az infláció mértékénél lassabban nőttek csak az italfélék árai. Ennek hatására a fogyasztók elfordultak a nyolcvanas évek közepe óta nagyon elterjedt feketén főzött pálinkáktól, sőt még a hazai vodkával szemben is előnyben részesítették a külföldről származó rövid italokat. A hazai termelők válaszul a negatív reklám eszközehez nyúltak a tömegtájékoztatói fórumokon, de a külföldi versenytársak hitelének lerontása nem járt sikerrel.

Az is jellemző a jelenlegi helyzetre, hogy a fogyasztók saját szükségletre való élelmiszer-termeléssel gyakorolnak nyomást a piaci árakra. 1992 tavaszán nagymértékben nőtt azoknak a családoknak a száma, amelyek zöldségféléket ültettek, és gyümölcsstermelésbe fogtak saját telkükön. Arra természetesen kevés példa akad, hogy a teljes évi szükségletet megtermelik, de már a részleges önellátás is igen erősen érezteti hatását az élelmiszerárakban, 1992–1993 telén például viszonylag alacsony volt a burgonya piaci ára.

A hirtelen szabadság sok szempontból azonban kemény kihivásként érte a fogyasztókat. Azt volt talán a legnehezebb tudatosítani, hogy ugyanazért az áruért más-más árakat kérnek különböző helyeken. 1992 első felében gyakran előfordult, hogy a fogyasztók rögtön megvettek valamit, amint meglátták, s rá nemsokára ismét találkoztak ugyanazon áruval, alacsonyabb áron. Akkor még működtek a hiánygazdaság reflexei, korábban ugyanis mindent elkapkodtak, amihez hozzá lehetett jutni. Az árukra való vadászatot azonban fokozatosan felváltotta az alacsonyabb árak keresése. Eközben azonban egy új probléma merült fel: nagy különbségek léteznek ugyanis az árakat is befolyásoló értékesítési szolgáltatásokban, illetve a garanciális feltételekben.

Oroszországban 1992 februárjában szabaddá vált a kereskedelem, s rohamosan elterjedt az utcai árusítás. Itt ugyan alacsonyabb árakon lehet vásárolni, mint az üzletekben, de semmiféle garanciát nem lehet kapni a termékekre. Az is előfordult, hogy a megvett eszköz balesetveszélyesnek vagy fogyasztásra alkalmatlannak bizonyult. Ez egy új jelenség volt a fogyasztók számára, mert hozzá voltak szokva az állam kereskedelmi monopóliumához. Amint azonban azt tapasztalták, hogy rossz minőségű vagy mérgező termékeket is rájuk szóhatnak az utcán, rájöttek, hogy nem az a legjobb, ami a legolcsóbb. 1993-ban már sokkal kevesebb panasz érkezett az utcai árusokra, mint az előző évben. Ez nem jelenti azt, hogy javult az általuk kínált portékák minősége, inkább a fogyasztók jöttek rá arra, hogy különbségek vannak az értékesítési formák között.

A piaci információk iránti igény kezdetben abban nyilvánult meg, hogy túlzottan hittek az üzleti hirdetéseknek. Az is előfordult, hogy a fogyasztók minden hirdetésnek hitelt adtak, ami kedvenc újságjukban vagy televíziós műsorukban megjelent. Amikor a „jó újság–megbízható hirdetés” illúziója szertefoszlott, a fogyasztók a híres márkaneveket kezdték el keresni. A piacot ennélfogva elárasztották a hamis Napóleon konyakok, Poison kölnik, Levi's farmerok. Miután szenzációs vizsgálatokkal fényt derítettek a fogyasztói szervezetek néhány ilyen visszaélésre 1993 folyamán, önmagában a márkánév már nem jelent vonzerőt. 1993 második felében a tömegtájékoztatói eszközök már egyre gyakrabban ismertetnek áruteszteket, szolgáltatnak „antireklám” információkat. A fogyasztók lapjának, a Szprosznak (Kereslet) és a fogyasztóorientált tv-műsoroknak a népszerűsége egyre nő. Ez is mutatja, hogy a fogyasztók kezdenek úrrá lenni az információfeldolgozás és a megnövekedett legális választási lehetőségek problémáin.

Az új fogyasztói magatartás kialakulásában alapvető szerepet játszik a fogyasztók jogainak a kodifikálása és érdekeiknek a védelme. Ezzel kapcsolatban különös jelentősége van az eladók (termelők) és a fogyasztók közötti vitás kérdések rendezésének, illetve a szerződések szabályozásának. A szovjet fogyasztók a vásárlással létrejövő szerződésnek nem tulajdonítottak különösebb jelentőséget. Ez egyrészt azzal magyarázható, hogy a szerződés feltételeit állami hivatalokban határozták meg, s ezeken a fogyasztók kívánsága szerint nem lehetett változtatni, másrészt azzal, hogy a totalitárius állami berendezkedés a fogyasztói érdekvédelem sajátos módozatait alakította ki. A fogyasztók ugyanis vagy az újságokat, vagy a párt irányító testületeit keresték meg panaszjaikkal. Ezek az intézmények azután az illetékes állami szervekhez közvetítették a reklamációkat, innen pedig ezek „lefelé” haladva megérkeztek a címzetthez, vagyis éppen ahhoz, akinek a magatartását (árúját) a panaszosok elmarasztalták. Egyes ritka esetekben az újságok vagy a pártszervek utánajártak annak, hogy meghozták-e a szükséges intézkedéseket, és a felelősök demonstratív megbüntetésével (ami nem terjedt ki a fogyasztók kártalanítására) tettek pontot az ügy végére.

A fogyasztói panaszok jogi úton való érvényesítésére nem került sor 1988 előtt, bár a szovjet törvények erre elvileg lehetőséget adtak. A fogyasztók rendszerint nem tettek kísérletet jogaik megvédésére, vagy magánjellegű megegyezésre törekedtek a károkozóval (ezek a megegyezések azonban rendszerint nem voltak előnyösek a fogyasztók számára). Arra csak a legnagyobb fokú elégedetlenség bírhatta rá a fogyasztót, hogy „beírjon” egy újságba.

Ez a helyzet azonban megváltozott: 1989 – különösen pedig a fogyasztói érdekvédelemről rendelkező 1992-es törvény elfogadása – után növekvőben van azoknak az eseteknek a száma, amikor a fogyasztók jogi úton keresik sérelmeik orvoslását. Ebben nagy szerepet játszik a fogyasztói szervezetek által megindított kampány. Az elmúlt két évben a Fogyasztói Szövetségek Köztársaságközi Konföderációja több mint 3000, a fogyasztók érdekében indított pert nyert meg, és több mint 7000 esetben sikerült peren kívüli elégtételt szereznie a fogyasztók számára. Rendkívüli jelentősége van, hogy a jogi eljárás folyamán az utóbbi időben került először sor az anyagi mellett az erkölcsi károk mérlegelésére és jóvátételére. A megítélt kártalanítások összege is növekvőben van: miközben 1992 elején a bíróságok még csak az anyagi veszteség felének, 1993-ban már egészének a megfizetésére kötelezték a károkozókat. De az is megtörtént 1993 közepén Irkutszkban, hogy a bíróság az anyagi veszteség tízszeresét ítélte meg a kárt szenvedett fogyasztóknak.

A peres úton való érdekérvényesítés tényleges eredményei (valamint a korábbi módszerek alkalmazásának a nyilvánvaló lehetetlensége) jelentősen befolyásolta a fogyasztók magatartását. Nagyon valószínű, hogy a „hivatásos panaszosok” rétegének a létrejötte a legmegbízhatóbb jele annak, hogy a fogyasztók az új érdekérvényesítési mechanizmus létezését tudomásul vették. A hivatásos panaszosok ugyanis abból a pénzből élnek, amelyet fogyasztói jogaik megsértéséért kártalanításként kapnak.

Az a széles körű propaganda, amit a fogyasztói szervezetek a fogyasztói érdekek jogi érvényesítésének megismertetéséért kifejtettek, éberebbé tette a fogyasztókat, s újabban figyelmesebben vizsgálják a vásárláskor kötött szerződések feltételeit. A fogyasztói jogok védelméről elfogadott törvény számlaadásra kötelezi a magánvállalatokat, de csak akkor, ha a vásárló ezt kéri. Manapság a vállalatok döntő része, a legjelentéktelenebbeket is beleértve, ad számlát, ami azt mutatja, hogy a fogyasztók szinte kivétel nélkül igénylik a csereaktus írásba foglalását. Ez a fogyasztói szervezetek sikereként is elkönnyelhető, amelyek meggyőzték a vásárlókat, hogy csak a számlák adhatnak lehetőséget jogaik megvédésére. E szervezetek vezetői most olyan formai változtatások megvalósításán dolgoznak, amelyek a vásárlói szerződéseket a fogyasztók szempontjából előnyösebbé tennék. Ennek érdekében már sajátos szervezett fogyasztói akciókra is sor került néhány területen (a biztosításban, a légiközlekedésben stb.).

A piaci viszonyok fejlődése egyes területeken új fogyasztói magatartásformák kialakulására vezetett. Erre példa lehet a fogyasztók részvétele az ingatlanforgalomban, illetve -gazdálkodásban, valamint a háztartások körén kívül eszközölt befektetésekben. Ez a korábbi (szovjet) korszakban nem jöhetett szóba, részint mert a lakáshoz és a földhöz kötődő tulajdonosi jogosítványok meghatározatlanok maradtak, illetve kiüresedtek, a fogyasztók részvétele a beruházási folyamatban pedig egyenesen elképzelhetetlen volt.

A lakáshoz és a földhöz fűződő tulajdonosi jogosítványok részletes szabályozása újfogyasztói viselkedésformákat alakított ki: ösztönzőleg hatottak ugyanis a magántulajdonba került lakásba való beruházásnak vagy az ingatlan bérbeadásával megszerzhető járadéknak az új lehetőségei. Ezzel magyarázható az a paradoxon is, hogy mialatt a nemzeti jövedelem és a GDP csökkenő tendenciát mutat, a piaci lehetőségek javulnak, ezzel együtt pedig nő a lakosság egy meghatározott részének a jövedelme. Erre az adott lehetőséget, hogy sok olyan vagyontárgy, illetve vagyoni elem, amely korábban nem lehetett adásvétel tárgya, most bekerült a kereskedelmi forgalomba. Sok családból vált emiatt „milliomos koldus”, hiszen pénzjövödelmeik nem teszik

lehetővé még korábbi, szerénynek nevezhető életmódjuk fenntartását sem, a tulajdonukban lévő vagyon értéke azonban több tízmillió rubelre (néhány ezer dollárra) rúg.

A fogyasztóknak a magas közüzemi díjak és a (pillanatnyilag nem elég magas vagyonadó) nyomása alatt kell megbirkózniuk a fenti paradoxonnal. Az új helyzetben sok nagyvárosi család eladta lakását, és az elővárosokban újat épített magának, vagy kiadta és a bérleti díjból él. Éppen ez a csoport alkotja Oroszország egelőre még elég kicsi középosztályát, amely új megtakarítási formákat keres, és kiaknázza a mostanában kialakított hitelkonstrukciókat.

Ennek a rétegnek a számára 1992–1993 folyamán a megtakarítások dollárra való átváltása volt a legkedvezőbb megtakarítási forma, mert 1993 közepéig a rubel nominális árfolyamának változása gyakorlatilag együtt mozgott az inflációs rátával. A rubel árfolyamának stabilizálására tett intézkedések azonban arra készítették ezeket az embereket, hogy értékpapírokba fektessék pénzüket, vagy különféle szürke hitelcsatornába irányítsák azt. Megjelentek és elterjedtek például olyan új illegális szerződési formák, melynek lényege, hogy az egyének (háztartások) forgóeszközhitelket nyújtanak dollárban kereskedelmi vállalatok számára meghatározott időtartamra, ami után havonta kamatot kapnak.

A legális beruházási lehetőségek is ismertek azonban minden fogyasztó számára a kormányzat által választott privatizációs módok jóvoltából. Ennek alapján ugyanis minden állampolgár privatizációs utalványokat kapott, és az 1993-as fejlemények szerint az emberek komolyan is vették, hogy tényleges lehetőséget kaptak a privatizációban való részvételre. Az utalványokat ugyanis csak a lakosság kis töredéke adta el azonnal, a többség megtartotta ezeket 1993 áprilisáig. Ekkor azután az utalványok árfolyama emelkedni kezdett, de még akkor sem váltak meg az emberek ezektől, hanem megpróbálták befektetési alapokba beruházni, sőt még árveréseken is részt vettek, hogy megszerezhessék szállodák, gyártelepek stb. részvényeit.

A fogyasztói magatartásnak ezek az új elemei (ingatlangazdálkodás, megtakarítás és hitelnyújtás, a háztartás körüli beruházások) eddig nem létező, újonnan kialakult intézményekkel kapcsolatosak, ami a fogyasztóknak tapasztalatlanságuk miatt rengeteg gondot okoz. Éppen emiatt tesz nagy erőfeszítéseket a Fogyasztói Szövetségek Köztársaságközi Konföderációja, hogy ösztönözze a háztartások egyesületeinek, hitelszövetkezeteknek a megalakítását, hogy ellássa megbízható és részrehajlástól mentes információval a fogyasztókat a befektetési alapokról, a privatizációs utalványok felhasználási lehetőségeiről, a pénzügyi szolgáltatások minősítéséről stb. A Konföderáció az Izvesztyijával együtt például kampányt folytatott a befektetési alapok ellen. Ennek tapasztalatai azt mutatták, hogy a fogyasztók megfogadták azokat a tanácsokat, hogy óvatosan viszonyuljanak azokhoz az alapokhoz, amelyek nem hozzák nyilvánosságra a tevékenységükre vonatkozó információkat. Az e téren elért eredményeket mindazonáltal nem szabad túlbecsülni.

\*

A fogyasztói magatartás változásáról nyújtott áttekintésünk a legalkalmazkodóképebb fogyasztói rétegek viselkedéséről adott képet az oroszországi radikális reformok időszakában. Ez abból adódik, hogy összegyűjtött adataink Oroszország legnagyobb városaiból származnak. Ami a tartományok vidéki lakosságát illeti, ők egy-másfél év késésben vannak a nagyvárosi polgárokhoz képest. A fogyasztói magatartás „racionalizációjára” utaló jelek arról sem szabad hogy elvonják a figyelmünket, hogy mi zajlik le a „tudat alatti” rétegekben: Jurij Levada megjegyzései ugyanis világossá teszik, hogy a tudatalatti még a hiánygazdaság játszmaát játssza. Ebből pedig az következik, hogy az új viselkedésmód finom ruházatán bármikor előtűnhetnek a régi magatartás okozta „szakadások”. Annak érdekében, hogy a fogyasztói magatartás racionális elvei mélyen rögzült szemléletmóddá válhassanak, nemcsak sok időnek kell eltelnie, és nagy munkát kell elvégeznie az intézményes berendezkedésen, hanem az újfajta fogyasztói magatartás csiráinak is szárba kell szökkenniük.

VISSI FERENC

## A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny

A tanulmány a működőtőke-beruházásokat elemezve, arra igyekszik választ keresni, hogy a külföldi befektetők miért találtak vonzónak egyes iparágakat. E beruházások jelentős része a privatizációhoz kapcsolódott, ezért a beruházási döntéseket más megfontolások motiválták, mint a fejlett országok egymás közti beruházásait kiváltó vállalat- és országspecifikus előnyök. Emellett a privatizációban való részvétel lehetőséget adott a domináns pozíciók és az oligopolisztikus piacszerkezet megtartására.

A tanulmány a versenypolitika szempontjából kiemelt jelentőségű piacformákon elemzi a belépési korlátokat, és bemutatja, hogy mely területeken jöttek létre a versenyt potenciálisan vagy ténylegesen korlátozó struktúrák.\*

Elemzésünkben a külföldieknek azokkal a befektetéseivel foglalkozunk, amelyek a magyar gazdaságban eszközök feletti ellenőrzési (irányítási) jogosultság megszerzésével is jártak, és a versenypolitika szempontjából érdekes piacokra, vagyis a monopóliumok, a domináns pozíciók és a szigorú oligopóliumok jellemezte területekre irányultak. Vizsgálatunk viszonylag szűk körre terjed ki, mert a külföldi működőtőke-beruházások jelentős hányada zöldmezős beruházás, illetve kismértékű tőkebeáramlás, és olyan piacokra irányul, amelyek versenypolitikai értelemben – és csak ezen értelemben – nem veszélyeztetettek.

Az elemzésünk során figyelmen kívül hagyunk néhány olyan tényezőt, amelyek mind a küldő, mind a fogadó országban befolyással vannak a külföldi működőtőke-beruházásra. Ilyen makroökonómiai kérdés a fizetési mérleg állapota, a multinacionális cégek egész közép- és kelet-európai megjelenésének problematikája, a fogadó gazdaságok országspecifikus előnyeinek különbsége stb.

A külföldi működőtőke-beruházások versenypolitikai ellentmondásaival foglalkozó szakirodalom – a fejlett országok egymás közötti gyakorlatát elemezve – külön említi a nemzetközi trösztellenes gyakorlat alkalmazásából keletkező ellentmondásokat. A konfliktusok legtöbbször abból erednek, hogy a küldő és a fogadó ország versenyjoga különbözőképpen ítéli meg az adott esetet, aminek magyarázata az érdekek eltéréseben található. De ellentét keletkezhet akkor is, amikor egy külföldi működőtőke-beruházás egy harmadik ország piacán idéz elő versenypolitikai deformációt. Elemzésünkben a trösztellenes szabályozás (nevezetesen a fúzióengedélyezés) ezen ellentmondásaival egyáltalán nem foglalkozunk, mivel a jelenlegi átmeneti idő-

\* A tanulmány eredeti változata a Nemzetközi Kék Szalag Bizottság részére készült 1993 szeptemberében. Az azóta bekövetkezett változások közül csak a Matáv privatizációját vettük figyelembe.

A tanulmányhoz kapcsolódó kutatásban részt vettek *Kovács Csaba* és *Pogácsás Péter*, a Gazdasági Versenyhivatal munkatársai.

szakban a fúzióengedélyezés eszközához nemzetközi vonatkozásban egyetlen átalakulóban lévő volt szocialista országban sem folyamodnak. Ennek egyfelől politikai okai vannak – egyes multinacionális cégek sem véletlenül jelentek meg éppen az adott országokban. Másfelől pedig a figyelembe vehető nemzetközi jog alkalmazása sem egyértelmű.

### A külföldi működőtőke-beruházások versenypolitikai sajátosságai

A Magyarországon megvalósult külföldi befektetések versenypolitikai vizsgálata nem egyszerű dolog, hiszen nálunk most épül ki a piacgazdasági környezet – méghozzá a politikai, gazdasági és társadalmi rendszerváltás eredményeképpen viszonylag gyors ütemben. Az átmeneti időszak két olyan sajátossággal rendelkezik, amelyek nem teszik lehetővé, hogy a Magyarországon működő külföldi beruházásokat ugyanazon mikrogazdasági motivációkból kiindulva ítéljük meg, mint amelyek a fejlett (illetve a fejlődő, de piacgazdaságú) országokba irányuló tőkeexportot jellemzik.

E sajátosságok a következők:

a) Magyarországon *több fontos piacgazdasági intézmény hiányzik vagy fejletlen*. Ebből adódóan a külföldi cégek olyan kockázatokkal és bizonytalansággal is szembe találják magukat, amelyek a fejlett világban ismeretlenek.

b) Mivel a magántulajdon arányának gyors növekedése politikai-társadalmi és gazdasági céllá vált, a külföldi működőtőke-beruházás, a külföldi tőke behatolása rendkívül *szorosan összekapcsolódik a privatizációs akciókkal*. A privatizációban részt vevő felek érdekeltsége pedig egészen más, mint ami például a fejlett fogadó országokban a hatóságok és a vállalkozók részéről megnyilvánul.

#### *A piacgazdaság intézményeinek hiányossága*

Nyilvánvaló, hogy a külföldi cégek mikroökonómiai motivációi között meg kellene tudnunk különböztetni a fejlett országok egymás közti piacaira történő behatolás motivációitól (illetve magyarországi megjelenésüktől) mindazt, amit az átmeneti időszak sokféle bizonytalansága jellemez:<sup>1</sup>

– *Hiányzik jó néhány gazdasági törvény* vagy szabályozás. Elsőként említendő a természetes monopóliumok modern regulációja, a kizárólagos jogok áttekinthető szabályozása. (Ez alól lényegében csak a szerencsejátékokról és a postáról szóló törvény kivétel.) A dereguláció elmaradása miatt sokszor nem egyértelmű és bürokratikus az ún. szakhatósági jogosítványok érvényesítése és intézményrendszere (környezetvédelem, egészségügy), hiányzik az átfogó fogyasztóvédelem. Kiépülésének kezdeti stádiumában van a tőkepiac, így a nyugati befektető még akkor sem számíthat viszonylag könnyű tőkepiaci finanszírozásra, ha versenyképes ajánlatokkal tudna előállni. Az viszont ennek ellenére igaz, hogy a multinacionális cégek által megvalósított külföldi működőtőke-beruházások nem ütköztek különösebb nehézségekbe; a sok kisebb befektetést végrehajtók azonban már érzik a pénzügyi rendszer fejletlenségét.

– A gazdaság egyes területein a *meglévő jogszabályok ellentmondásai* egyfelől akadályt jelentenek, másfelől bizonytalanságot keltenek. Ilyen bonyodalom alakult ki Magyarországon például a földtulajdon körül, melynek sajátos eleme a külföldiek ingatlanszerzési lehetőségeinek korlátozottsága.

– A keleti piacok elvesztésének mértéke szerint a magyar gazdálkodók négy csoportba sorolhatók:

<sup>1</sup> E bizonytalanság nemcsak nagyobb kockázattal jár, hanem alkalmat ad átmeneti vagy tartósabb profitöblet szerzésére is.

1. Azok, amelyek szinte kizárólag a volt szovjet piacra termeltek, és a piacnyitás következtében a termelésük gyakorlatilag elavulttá vált, viszonylag korán csődbe mentek, és jelentős hányadukat felszámolták vagy éppen most számolják fel.

2. Azok a – főként könnyűipari és gépipari – cégek, amelyek komoly méretű piacot veszítettek el, súlyos likviditási gondokkal küzdenek, és belső átalakulással, valamint külső piacváltással sem sikerült olyan eredményeket elérniük, hogy kikerüljenek a válságból.

3. Azok a cégek, amelyek alapvetően versenyképes termékeket gyártanak, és csupán a keleti vásárlók fizetésképtelensége miatt szorultak ki a piacról, csökkentett kapacitással ugyan, de megpróbálnak talpon maradni, és az újjáalakuló keleti kereskedelmi és finanszírozási konstrukciók sikerében bízva részben „befagyasztották” tevékenységüket.

4. Nincs alapvető piaci problémájuk azoknak a cégeknek, amelyeket csak kis-mértékben érintett a keleti piacok elvesztése, és ha gondjaik vannak, az elsősorban vásárlók egy részének csődjéből vagy felszámolásából ered. (Ugyanis e partnereik fizetésképtelensége miatt pótlólagos hitelfelvételre kényszerülnek.)

– Az elemzésben nem foglalkozunk azokkal a – külföldiek számára bizonytalan-ságot jelentő – tényezőkkel, amelyek abból adódnak, hogy egy-egy országban az *üzletvitel háttere és annak infrastruktúrája viszonylag fejletlen*. Ilyen értelemben például a telefonhálózat és az adatátviteli rendszerek hiányosságai, a menedzserek képzettsége, mind a vertikális, mind a horizontális kapcsolatokhoz szükséges kereskedelmi csatornák és kereskedelmi módszerek hiánya stb. olyan tényező lehet, amelyeket a fogadó országnak valamilyen módon ellensúlyoznia kell a befektetők számára.

#### *A privatizációval való kapcsolat sajátosságai*

Melyek azok a sajátosságok, amelyek a külföldi működőtőke-beruházás „szállítói” és fogadói részéről a privatizációban felmerülnek, különös tekintettel azokra a körülményekre, amelyeknek a versenypolitikai hatásuk van?

A lényegében üzleti alapú magyarországi privatizációkban az eladásra szánt vállalatnak (üzletrésznek vagy vagyontárgynak) az ára nemcsak egyszerűen alku tárgya, hanem vásárlóerő kérdése is. Ismert az a körülmény, hogy a magyarországi megtakarításoknak jelenleg csekély részét fordítják privatizációs célokra, így a pénzzel rendelkező külföldiek számára a privatizáció általában rendkívüli vételi lehetőség. A legalapvetőbb versenypolitikai különbség tehát a fejlett országokba irányuló tőke-export és a Magyarországon privatizáció formájában megvalósuló külföldi beruházások között az, hogy *privatizáció esetén a külföldiek anélkül tudnak új piacokat, új hálózatot, új kapacitást és új üzleti kapcsolatot szerezni, hogy ezért versenyben kellene megküzdeniük a befektetési piacon*. Ez mikroökonómiai szempontból azért érdekes, mert alapvetően más a jelentősége minden olyan megfontolásnak, ami a fejlett országokban a piacra lépéshez szükséges minimális piaci részesedés megszerzéséhez kapcsolódik, így például annak a körülménynek, hogy a tőkeexportőr külföldi cég rendelkezik-e olyan speciális eszközökkel, ismeretekkel (know-how, szabadalom, menedzseri tudás stb.), amelyek őt a piacon versenyképessé tehetik. Nem azt állítjuk tehát, hogy ezek szerepe teljesen figyelmen kívül hagyható, csupán azt mondjuk, hogy a külföldi működőtőke-beruházást megvalósító cég motivációi közül – éppen a fogadó ország helyzete miatt – e megfontolások egészen máshová kerülnek a rangsorban, és semmiképpen sincsenek azon az előkelő helyen, amilyeneken a fejlett országokban. Leszögezhetjük tehát, hogy a privatizációval történő szoros összekapcsolódás teremti meg annak lehetőségét, hogy a külföldi működőtőke-beruházás keretében – belföldi céggel való verseny nélkül is – jelentős mértékű új piacot lehet szerezni (mint ahogyan ez Magyarországon több területen meg is történt).

Szintén a privatizáció húzódik meg annak hátterében, hogy a külföldi beruházó

motivációi között előkelő helyen áll *a saját termékek új piacokra történő elhelyezése és saját termelőkapacitások hatékonyabb kihasználása*. Versenypolitikai értelemben ez azt jelenti, hogy – szintén eltérően a fejlett országok egymás közti befektetéseinek gyakorlatától – a külföldi működőtőke-beruházások egy része *összhatásában nem egyértelműen pozitív*. A magyar vállalatokat megvásárló külföldi befektetők némelyike nemcsak új választékkal jelenik meg a piacon, hanem a privatizált cég termelését visszafogva, szűkíti a hazai áru kínálatot. E jelenséget több esetben is megfigyelhettük – bár az mindig vitatható, hogy a magyar termék a versenyképtelensége miatt szorult-e ki a piacról, vagy azért, mert az új tulajdonos multinacionális cég a magyar vállalat termelési szerkezetét a saját üzemgazdasági megfontolásai alapján változtatta meg. Az eddigi privatizációs gyakorlatban ilyen külföldi működőtőke-beruházásnak tekinthető az üzlethálózatok vagy a kapacitások jelentős részének megvásárlása.

Az állami vállalatok eladását elemezve, csupán arra a következtetésre juthatunk, hogy ez a helyzet mind pozitív, mind negatív hatásokat eredményez. Adatok hiányában képtelenség bizonyítani azt, hogy a kialakuló versenystruktúra hátrányos-e vagy előnyös. Az ilyen privatizációban ugyanis átugorható egy tíz-húsz éves „fejlődési” szakasz. Hiszen ha feltételeznénk például, hogy minden üzletet külön-külön vásárolnának meg, előbb-utóbb – a fejlett országok példája alapján is állíthatjuk, hogy – a szakmák jelentős részében bizonyos koncentráció törvényszerűen végbemenne. A kérdés tehát az, hogy a privatizációs vétellel eleve kialakul-e a koncentrációnak az a foka, ami tíz-húsz év küzdelmét „kikapcsolja”, és versenypolitikai értelemben működőképes struktúrát eredményez. A kereskedelemben megvalósult eddigi úgynevezett üzlethálózat-vételek makrogazdasági szempontból versenypolitikai kételyeket nem támasztanak. Hiszen egy-egy ilyen privatizált üzlethálózat részesedése a teljes hazai piacon 10-20 százalék, így tehát sem a veszélyesnek mondható szigorú oligopólium, sem a domináns cég által uralt piaci struktúra nem alakult ki. Ez a megállapítás azonban csak makroszinten igaz, egy-egy szakmában, egy-egy földrajzi körzetben ez már nincs feltétlenül így.<sup>2</sup>

Szintén a privatizációs politika sajátosságából következik az a lehetőség, hogy az országban *korábban meglévő domináns pozíciók átöröklődjenek*, illetve olyan *tulajdonosi koncentráció* alakuljon ki egy-egy szakmában, amely potenciálisan magában hordozza a *jövőbeli versenykorlátozások* lehetőségét. Az elmúlt években sok vita folyt arról, hogy mi lehet a privatizáció racionális kerete a domináns pozíciók átöröklődésének, illetve az „összevásárlás” mértékének a szempontjából. A kép e téren szintén ellentmondásos. Az mindenesetre tény, hogy a privatizáció keretében megjelenő külföldi működőtőke-beruházások egyértelműen magukban hordozzák ezek lehetőségeit. A kérdés megközelítése alapvetően eltérő eredményre vezethet, ha makrogazdasági elemzést végzünk, és más következtetésre juthatunk, ha vizsgálatainkat mikroökonómiai alapra helyezzük, és valójában ebben áll az egész probléma lényege.

A privatizációhoz kapcsolódó külföldi működőtőke-beruházás átrendezi a hagyományos mikroökonómiai megközelítés preferenciáit, s mivel néhányukat gazdaságpolitikai rangra emeli, mikroökonómiai kérdések makrogazdasági jelentőségűeké válnak. Mindenekelőtt azokat a szempontokat említjük, amelyek a versenypoliti-

<sup>2</sup> Szinte reménytelen arra vállalkozni, hogy akár az említett piacvételek, akár ennek a társadalmi jólétre gyakorolt hatását elemezzük. A jóléti megközelítés ugyanis alapvetően az egyéni preferenciák sokaságának megfelelő kínálatból és az abból történő választási lehetőségek-ből épül fel. Ilyen értelemben az eddigi privatizációk szinte kizárólag pozitívumot hoztak. Ugyanakkor az eltelt idő még rendkívül rövid ahhoz, hogy megítélhessük, miként jelennek meg és mekkorák a jóléti megközelítés egyéb elemei (például az externáliák terhei, az allokációs veszteségek mértékei vagy a foglalkoztatásban bekövetkezett strukturális terhek). Ugyancsak nincs lehetőségünk a műszaki újdonságok terjedési sebességének, a korszerűbb vállalati belső szerkezet eredményességének mérésére. E téren tehát alapvetően csak várakozásaink vannak. Nem véletlen az sem, hogy a külföldi működőtőke-beruházással foglalkozó nemzetközi szakirodalom is azt írja, hogy a kételyek – ha egyáltalán felmerülnek – alapvetően nem versenypolitikai, hanem a jóléti megfontolásból adódó bizonytalanságok.



kai megközelítéshez is kötődnek, de a fejlett országok gyakorlatában szinte egyáltalán nem jelennek meg. Többek között felértékelődik a potenciális termelőkapacitás további értékvesztésének elkerülése, gyakran a fizikai értelemben történő megmentése is. Ezzel párhuzamosan nagyobb súlyt kap a privatizált vállalathoz, vagy üzletrészhez kötődő likviditási gondok kezelése. Emiatt a vállalat vagy üzletrész nettó eladási ára rendkívül alacsony lesz, hiszen a külföldi befektető a nettó áron felül kötelezettséget vállal az adott problémák kezelésére. A szerződések jó részében – különösen a nagyobb vállalatok esetében – a külföldi beruházó kötelezi magát a drasztikus elbocsátások megakadályozására, s emellett arra, hogy a szükségeszerű vállalati átstrukturálás mellett is fenntart bizonyos üzleti kapcsolatokat.

Azt állíthatjuk, hogy a külföldi működőtőke-beruházáshoz kötődő privatizációs döntés többféle közérdekű szempont mérlegelésének eredményeképpen alakul ki, amelyek között nem állítható fel egyértelmű preferenciasorrend. Voltak olyan esetek, amikor e sokfajta közérdeket szem előtt tartva egész vertikumot vagy esetleg a teljes magyar piacot horizontálisan lefedő domináns helyzetű cégeket adtak el külföldieknek – még akkor is, ha versenypolitikai megfontolásból kedvezőbb lett volna a többszereplős piac kialakítása.

### **A külföldi működőtőke-beruházás tapasztalatai a versenypolitika szempontjából veszélyeztetett piacokon**

#### *A versenystruktúra*

A mai magyar gazdaságban – függetlenül a piacgazdaságba történő átmenet alapvető sajátosságaitól – minden piacforma megtalálható. A versenyelmélet a piacformákat a verseny potenciális mértéke szerint már sokféleképpen csoportosította. Az egyik legjellemzőbb csoportosítás – a verseny növekvő mértéke szerint – a következő hat piacformát különbözteti meg: 1. monopólium, 2. domináns pozíció, 3. szigorú oligopólium, 4. laza oligopólium, 5. monopolisztikus verseny, 6. tiszta verseny.

A magyar versenypolitikában a működőképes versenystruktúra biztosításához csak a monopólium, a domináns cég és a szigorú oligopólium piacformák kezelése fontos. Ezek az ún. veszélyeztetett piacok. Ebben az értelemben:

– monopóliumok esetén a működőképes feltétele a monopóliumra kiterjedő szabályozás és a trösztellenes politikában a domináns pozícióval való visszaélés megakadályozása;

– domináns pozíciójú cégek és szigorú oligopóliumok esetén a működőképes versenystruktúra feltétele egyrészt a viszonylag alacsony tranzakciós költségeket jelentő kereskedelempolitika, másrészt – a trösztellenes politika keretében – a domináns pozícióval való visszaélés, illetve a versenykorlátozó gyakorlatok megakadályozása;

– a másik három piaci szerkezetet egyértelműen a működőképes versenystruktúrák közé soroljuk, ami természetesen nem zárja ki, hogy az adott területen piaca lépési korlát (például protekcionizmus) létezik.

Tekintsük át, milyen szerepet játszott eddig a külföldi működőtőke-beruházás a veszélyeztetett versenystruktúrájú területeken!

#### *A monopóliumok*

Az 1. táblázatban összefoglaltak azt a véleményünket fejezik ki, hogy a magyar gazdaság termelő- és szolgáltatásférájában az említettekén kívül monopólium nincsen. A monopóliumot ugyanis úgy értelmezzük, hogy a vevőnek nincs választási lehetősége. (Ez a meghatározás összhangban van a mikroökonómiai megfogalmazás-

## Monopóliumok

A piac megnevezése	Az állami szabályozás jellege	A bevont külföldi tőke nagysága (milliárd forint)*
Elektromos áram továbbítása, elosztása	Állami monopólium**	–
Telefonszolgáltatás (hagyományos)	A távvezeték Matáv-monopólium, a helyi társaságok koncessziós területek, az átviteli díjakat és a fogyasztói árak felső határát miniszteri jogszabály alapján állapítják meg	87,0
Rádiótelefon-szolgáltatás	Koncesszió***	5,3
Vízszolgáltatás	Monopólium vagy koncessziós terület**	–
Csatornaszolgáltatás	Monopólium vagy koncessziós terület**	–
Gázszolgáltatás	Monopólium vagy koncessziós terület**	–
Műsorszórás	Monopólium vagy koncessziós terület	–
Postai szolgáltatások	Monopólium vagy koncessziós terület	–
Vasúti szállítás	Monopólium vagy koncessziós terület	1,0
Szerencsejáték	Állami monopólium, koncessziós terület vagy liberalizált	5,0
Nyersolaj- és kőolajipari termékek vezetékes szállítása	A csővezetékek a Mol Rt. kezében vannak, jelentős többletkapacitással	–

\* A privatizáció során nyilvánosságra került vételárra, alaptőke-emelésre, investíciókra alapozott becslés.

\*\* Hamarosan új szabályozás várható.

\*\*\* Jelenleg két piaci szereplő működik, a verseny most kezd kialakulni.

sal, de ennek bizonyításától itt eltekintünk.) Meg kell azonban említenünk azt is, hogy az elemzést nem terjesztettük ki a kizárólagos jogokra, amelyek még meglehetősen széles körben érvényesülnek Magyarországon, de olyan területekre vonatkoznak, amelyek jelenleg nem zavarják a piacgazdasági átalakulást (például meteorológiai, mérésügyi szolgáltatás, egyes tanfolyamok, vizsgáztatás szervezése). Arra azonban szükség lesz, hogy e kizárólagos jogokat egy deregulációs program keretében felülvizsgálják, és terjedelmüket feltétlenül csökkentsék.<sup>3</sup>

A táblázatból látható, hogy a monopóliumok területére a privatizáció és a külföldi működőtőke-beruházás csak nagyon korlátozottan terjedt ki. Több érintett cég privatizációjának az előkészítése folyik, és mint jeleztük, több területen most alakítják ki a természetes monopóliumok szabályozását és az azt megvalósító intézményt. Más területeken már ma is vagy korszerűnek tekinthető törvényben rögzített szabályok, vagy pedig a koncesszió keretében gyakorolható ellenőrzés biztosítja a működőképes piaci struktúra fennmaradását.

A táblázatba foglalt valamennyi monopólium piacán hatósági árszabályozás érvényesül. Ezen árszabályozások közül idejélműltnek tartjuk a villanyáramra, a gáz-, a víz-, és a csatornaszolgáltatásra vonatkozó árszabályozást. A többi területen meglévő árszabályok viszonylag korszerűnek tekinthetők. E korszerűség azért viszonylagos, mert az ármeghatározási elvekre igaz, viszont a jelenlegi megoldás sem képes kezelni az információs aszimmetria csapdáit. E téren tehát még lehet javítani a szabályokon.

<sup>3</sup> Csupán a teljesség kedvéért jegyezzük meg, hogy elemzésünk szempontjából nem tekintjük monopóliumnak azokat a tevékenységeket sem, amelyek egy-egy gazdálkodó számára monopoljárdékot biztosítanak. Ha például a természeti kincsek kitermelésével kapcsolatban egy gazdálkodó monopoljárdékot élvez, akkor ettől a tényről maga a tevékenység még nem monopolizált. Vagy más esetekben, ha valaki például védett szabadalma alapján ideiglenesen egyértelmű versenyelőnyhöz jut, akkor ezt szintén nem tekintjük a versenystruktúrát érintő monopóliumnak.

## Domináns cégek – szigorú oligopóliumok

**Belépési korlátok.** Elemzésünk során a belépési korlátokat öt csoportba soroltuk, és azt vizsgáltuk, hogy az egyes korlátok jellemzők-e az adott piacon. Megkülönböztettük:

- *kereskedempolitikai* jellegű – valójában protekcionista hatású – piacra lépési korlátokat. Ilyen, ha a külpiacról való belépés engedélyhez kötött vagy átlag fölötti vámmal terhelt, vagy kvótával korlátozott. E csoportba tartoznak a meglévő egyedi és átmeneti piacvédelmi intézkedések is;

- a versenypolitika értelmében lényegében *semleges* belépési korlátokat, amelyek a gazdaságos méretekhez, a tőkeigényhez vagy bizonyos természeti tényezőkhöz kötődnek. Ezek abban az értelemben semlegesek, hogy mind a már piacon lévő, mind az újonnan picra lépni szándékozót azonos módon terhelik;

- a piacra lépéstől elriasztó *többletkapacitásokat*. Ezek két szempontból sajátosak: egyrészt a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beruházás számára ténylegesen nem jelentenek belépési korlátot, másrészt viszont a privatizáció után az újonnan piacra lépők számára már effektív korlátként működnek;

- *sajátos helyzeteket*, amelyekben a privatizáció során átöröklött piaci struktúra a sokféle egyedi sajátosság összessége által a piacon lévő a mások piacra lépésétől védett, ún. *inkubátorhelyzetbe* hozta;

- olyan belépési korlátokat, amelyek a mai magyar viszonyok között nem léteznek, és nem jellemzik a szakmát, de a jövőben belépési korláttá válhatnak. Ilyen lehet például a magas bérszínvonal, a termékdifferenciálás, a betanulás időigénye.

**Versenysztratégiai motivációk.** Azokat a működőtőke-beruházás során tapasztalt motivációkat kerestük, amelyek az új tulajdonos számára versenysztratégiai jelentőségűek voltak. Bár ezek nem választhatók szét egyértelműen, de az általunk leglényegesebbnek tartott motivációkat igyekeztünk megkülönböztetni egymástól, így:

- az új piacra történő behatolás szándékát, amelybe beleértettük a külföldi beruházást megvalósító cég saját, meglévő termékeinek a magyar piacra történő bejuttatására irányuló törekvést is;

- azt a motivációt, amikor a külföldi fél egyértelműen a domináns piaci pozíciót jelentő vállalat megvételében volt érdekelt;

- azt a motivációt, amely szerint külföldi működő tőke a termeléshez szükséges inputok vertikális összevásárlását is megvalósította (upstream kivásárlás);

- a hálózatvétel jellegű vásárlásokat, amelyek szerint egy befektető (tulajdonos) az adott piacon dolgozó több szereplő együttes megvételében volt alapvetően érdekelt. A 2. és 3. táblázat összefoglalja, hogy az egyes piacokon milyen belépési korlátok, illetve versenysztratégiai motivációk érvényesültek mind a domináns pozíciójú cégek, mind az oligopóliumok tekintetében.<sup>4</sup>

A külföldi beruházások által a privatizáció során átöröklött domináns pozíciók és oligopolpiacok mintegy egynegyedét a kereskedempolitika különféle eszközei védik. Ez az arány összességében nem sok, és a védelem mértékét kormányzati elhatározásra csökkenteni is lehet. A növényolajiparban, a papíriparban, a vaskohászatban, a cement- és a cukoriparban alakult ki olyan helyzet, amelyben a kereskedempolitikai korlátok protekcionizmust jelentenek. (A táblázatban *P* betűvel jelöltük.)

<sup>4</sup> Fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy Magyarországon az eddig megvalósult működőtőke-beruházásoknak kb. 35 százaléka kapcsolódott az általunk elemzett területekhez. Így megállapításaink is csupán erre a körre érvényesek (azaz felhívjuk a figyelmet az általánosítás veszélyeire). Az a tény, hogy a külföldi működőtőke-beruházások csaknem fele az általunk nem elemzett és versenysztratégiai szempontból alapvetően pozitívnak tartott zöldmezős beruházásokként valósult meg, arra utal, hogy a versenypolitikai értelemben veszélyeztetett területekre irányuló külföldi működőtőke-beruházások vizsgálata rendkívül fontos ugyan, de csak egy eleme lehet az összképnek.

## Domináns pozíciók

A piac megnevezése	A piacra lépési korlátok jellege	A külföldi működőtőke-beruházás fő versenysztratégiai motivációja	A bevont külföldi tőke nagysága (milliárd forint)*
Kőolajipari termékek finomítása	<i>S</i>	–	–
Növényolajipar	<i>P, R</i>	<i>B, D</i>	11,0
Alumíniumipar	<i>S, R</i>	<i>D</i>	4,5
Izzólámpagyártás	<i>I</i>	<i>B, D</i>	32,0
Hűtőszekrénygyártás	<i>N</i>	<i>B, D</i>	4,5
Autóbuszgyártás	<i>P, S, R</i>	<i>D</i>	4,5
Oxigén- és disszougázgyártás	<i>N</i>	<i>D</i>	6,3
Kőolajipari gépgyártás	<i>N</i>	<i>D</i>	1,0
Dohányfermentálás	<i>P</i>	<i>B</i>	1,0
Élesztőgyártás	<i>N</i>	<i>D</i>	1,0
Keményítőgyártás	<i>N</i>	<i>D</i>	3,0
Légi közlekedés és fuvarozás	<i>N</i>	<i>B, D</i>	7,7
Hírlapterjesztés	<i>S</i>	–	–
PB-gáz palackozása, forgalmazása (regionális szinten)	<i>I</i>	<i>H</i>	5,0
Szénsavgyártás	<i>I</i>	<i>D</i>	3,0

\*A privatizáció során nyilvánosságra került vételárra, alaptőke-emelésre, investíciókra alapozott becslés.

## Szigorú oligopóliumok

A piac megnevezése	A piacra lépési korlátok jellege	A külföldi működőtőke-beruházás fő versenysztratégiai motivációja	A bevont külföldi tőke nagysága (milliárd forint)*
Vaskohászat	<i>P, S</i>	<i>D</i>	4,4
Liftgyártás	<i>N</i>	<i>B, D</i>	1,0
Kábelgyártás	<i>S</i>	<i>B</i>	0,8
Vegyipari alapanyagok gyártása	<i>S</i>	<i>B</i>	10,0
Cementipar	<i>P, S, R</i>	<i>Ö, H</i>	12,0
Papíripar	<i>P, S, R</i>	<i>H</i>	10,0
Síkvéggyártás	<i>N</i>	<i>B</i>	12,0
Nyomdai csomagolóanyagok gyártása	<i>I</i>	<i>H</i>	4,0
Cukoripar	<i>P, R</i>	<i>H</i>	8,0
Közúti építőipar (regionális szinten)	<i>I</i>	<i>B, Ö, H</i>	4,0
Gyógyszer-nagykereskedelem	<i>N</i>	–	–
Biztosítás (gépkocsi és lakás)	<i>S</i>	<i>B</i>	17,0
Kő- és kavicsbányászat (regionális szinten)	<i>I</i>	<i>Ö</i>	5,0

\* A privatizáció során nyilvánosságra került vételárra, alaptőke-emelésre investíciókra alapozott becslés.

A versenypolitikai értelemben semleges korlátokat *S* betűvel jelöltük. Létük elég széles körű, de az önmagában nem jelent akadályt a versenytárs megjelenése előtt, ezért e piacok versenypolitikai értelemben megtámadható piacok.

Az elemzés talán legfontosabb mondanivalója az, hogy az átöröklött piaci szerkezet mintegy felén ma nincs valóságos piacra lépési korlát. (Ezt a táblázatokban *N*-nel jelöljük). Vagyis sem a domináns cég, sem az oligopolvállalatok nincsenek olyan helyzetben, hogy tartós versenykorlátozást megtudnának valósítani. Ezek tehát versenypolitikai értelemben megtámadható piacok.

Van néhány terület, amelyeken a többféle – versenypolitikailag semleges – piacra lépési korlát az „egyedüli” jelentős piaci szereplő számára egyfajta inkubátorhelyzetet is teremt, azaz a már piacon lévő helyzeti előnybe hozza. E piacokon rendkívül nehéz új piaci szereplő megjelenése. Ilyen körülmények vannak a PB-gáz palackozása, a nyomdai csomagolóanyagok gyártása és a közúti építőipar területén. (A táblázatokban *I*-vel jelöljük.) Valamennyire kedvezőbb a helyzet ott, ahol csupán a jelentős többletkapacitás léte miatt a cégek képessé válhatnak arra, hogy elriasztó hatással legyenek az új piaci szereplők megjelenésére. (E helyzetet *R* betűvel jelöltük.) Ez a helyzet azonban csak versenyképes többletkapacitás megléte esetén keletkezhet.

A külföldi beruházó versenystratégiai motivációi is érdekesek. Nem véletlen, hogy előkelő helyen szerepel az új piacra történő behatolás (a táblázatokban *B*-vel jelöljük), és legalább ilyen súllyal az, amikor a külföldi beruházó fél egyértelműen a domináns pozícióban lévő vállalat megvételeiben volt érdekelt. (*D*-vel jelöljük.) E motiváció a fejlett országok gyakorlata alapján érthető meg igazán, hiszen egy adott piacon a legnagyobbnak lenni mindenki mással szemben előnyöket jelenthet, és ezek az előnyök a körülmények egybeesése folytán könnyen eredményeznek olyan helyzetet, hogy az előnyöket az újonnan piacra lépni szándékozó csak rendkívüli áldozatokkal vagy sehogy sem képes leküzdeni.

Néhány szakmában a beruházó a háttérben lévő vertikumot (rendszerint az alapanyagok biztosítását szolgáló forrásokat) is összevásárolta (a táblázatokban *Ö*-vel jelöljük), illetve más esetekben a hálózatvétellel szerzett jelentős piacot (a táblázatban *H*-val jelöljük).

Mindezek ellenére az elemzett területekről elmondhatjuk, hogy a külföldi beruházások segítségével átöröklött piaci struktúra csak néhány esetben hozott létre nehezen vagy egyáltalán nem megtámadható piacot. De e néhány eset is elégséges arra, hogy felhívjuk rájuk a figyelmet. A nemzetközi versenyképesség megteremtéséhez s ezzel jelentős export megvalósításához szükséges koncentrációk a fejlődés velejárói. Ilyenekből nem keletkezik komolyan veszteség (még az inkubátorhatás esetén sem), illetve az előnyök rendszerint nagyobbak a hátrányoknál. Más a helyzet akkor, ha egy cég versenytől való védettségét a protekcionizmus tartja fenn, mert ebben az esetben az előnyöket egyedül a védett vállalat élvezi, a hátrányok viszont a vásárlókat és a potenciális versenytársakat terhelik.

A privatizációhoz kötődő külföldi működőtőke-beruházásokat értelemszerűen valamennyi eddigi esetben versenypolitikai cél is motiválta. Ez minden bizonnyal így lesz a jövőben is. A 2. és 3. táblázatban három olyan szakma is szerepel, amelyeket jelenleg egyértelműen domináns cégek vagy szigorú oligopoliumok jellemeznek, de a privatizáció még nem kezdődött el (kőolajipar, hírlapterjesztés, gyógyszer-nagykereskedelem). E három szakmát azért jeleztük a táblázatokban, mert valószínű, hogy a privatizáció során a meglévő piaci szerkezet átöröklődik. Több területet azért nem jelöltünk meg, mert határozottan az véleményünk, hogy sem a domináns pozíció átöröklésére, sem a szigorú oligopol-szerkezet kialakítására nincs kényszer.

Ezzel nem azt kívánjuk mondani, hogy a táblázatba foglaltakon kívül más területen ez ki sem fog alakulni, hiszen egyedi esetekre nem lehet garanciát vállalni; csupán eddigi ismereteinkre építve annak a meggyőződésünknek kívánunk hangot adni, hogy a szigorú oligopoliumok kialakulása szempontjából motivált összevásárlások a jövőben megakadályozhatók.

### Összefoglaló megállapítások

Az említett motivációs különbségek és a kialakult helyzet egyértelművé teszi, hogy a fejlett országok közötti külföldi működőtőke-beruházások motivációs rendszere csak nagy általánosságban érvényes Magyarországot illetően, továbbá helytálló következtetésekre csak a korábban jelzett különbségek figyelembevételével juthatunk.

– A külföldi működőtőke-beruházás általános elmélete alapján a tőkeexportőr ország azért érdekelt a közvetlen beruházásban, mert számára a közvetlen jelenlét a ténylegesen kialakult kereskedelempolitikai és versenypolitikai körülmények között a külföldi működőtőke-beruházást küldő vállalat összhatékonyasága szempontjából pozitív. Magyar sajátosság, hogy az itt működő külföldi cégek nem szükségesek akkora mikroökonómiai előnnyel rendelkezniük, mint a fejlett országok piacán lévőeknek, hiszen a privatizációhoz való kötődés – még akkor is, ha a befektetés kezdetben áldozatokkal jár, és többféle bizonytalansággal terhelt – olyan előnyöket is garantál, amelyeket gyakorlatilag lehetetlen megszerezni egy fejlett ország piacán külföldi működőtőke-beruházás keretében. Vagyis a cégspecifikus előnyök sokkal kisebb mértéke esetén is sikeres befektetés lehet Magyarországon a külföldi működőtőke-beruházás, mint amekkora előnyre a fejlett országok piacán szükség lenne.

– A külföldi működőtőke-beruházás hagyományos elmélete szerint egyértelműnek kell lennie annak az előnynek, amely a külföldi beruházásra ösztönöz a cégspecifikus előnyök exportálása vagy eladása helyett. Ez a fejlett országok és Magyarország viszonyában más-más szempontok alapján ítéltető meg, mint a legfejlettebb országok egymás közötti kapcsolatában. Az azonban a magyar gyakorlat alapján is tény, hogy a jobban védett ágazatokba szívesebben jött a tőke, mint azokba, ahol nagyobb fokú versenyben kell helytállnia. Ebben az értelemben könnyű megmagyarázni a magyar privatizáció sikerét olyan területeken, mint a dohányipar, a söripar, a növényolajipar, a cukoripar, amelyekben a motivációk között a piacszerzés és a saját termék bevezetése egyértelműen kapcsolódott a külföldi működőtőke-beruházás hagyományos elméletéből ismert mikroökonómiai előnyökhöz.

– A magyar versenyhatóságok külföldi működőtőke-beruházással kapcsolatos magatartása bizonyos értelemben eltér a fejlett országokbeli gyakorlattól. A versenyhatóság a privatizációs döntést hozó Állami Vagyonügynökséggel együtt arra törekszik, hogy az átöröklődő domináns pozíció vagy szigorú oligopolstruktúra még a működőképes versenytartományban alakítsa ki a piaci szerkezetet. Ennek alapján azt elemezzük: vajon a magyar piac kellően nyitott-e ahhoz, hogy a piacra való potenciális belépés ne járjon magas költséggel, és ebben az értelemben a piacok megtámadhatók legyenek. Az élelmiszer-gazdaságot és a természetes monopóliumokat jelentő szektorok kivételével a kialakult privatizált szerkezet az említett átöröklött struktúrában csak néhány esetben hozott létre nehezen vagy egyáltalán nem megtámadható piacot.

Mindazokban a szektorokban, amelyekben a szigorú oligopólium kialakulásának veszélye fennáll, illetve amelyekben a kialakult piaci szerkezet kedvező terepet nyújthat a verseny korlátozására, a Gazdasági Versenyhivatal kívánatosnak tartja a kizárásos tenderek meghirdetését, amelyek során a már jelentős piaci részaránnyal rendelkező cégtől nem kérnek ajánlatot. Ebben a magatartásban az az alapelv érvényesül, hogy két piaci szereplő jobb, mint egy, és négy piaci szereplő jobb, mint három. Nyilvánvaló, hogy amikor a privatizációs folyamat már a végéhez közeledik, ilyen típusú megoldásokra valójában nem lesz szükség, hiszen a versenytörvényben szereplő fúziókontroll elvileg ugyanazon az elven működik, mint a legfeljettebb nyugati országok trösztellenes szabályozása, és az átalakulás időszaka után az elbírálás is alapvetően versenypolitikai indíttatásúvá válik majd. A jelenlegi átmeneti időszakban azonban – mint korábban láttuk – csak a többféle közérdek együttes mérlegelése alapján hozható meg a kompromisszumos döntés.

– Versenypolitikai szempontból semmiféle aggodalom nem merül fel olyan külföldi befektetésekkel szemben, amelyek zöldmezős beruházásként új technológiát, új ismeretet, új értéket hoznak a magyar piacra, és ráadásul a termelésük egy részét exportálják. Az autóiparban, az alkatrészgyártásban, bizonyos high-tech összeszerelésben, az élelmiszeriparban több ilyen beruházás indult meg Magyarországon, s a befektetések közel fele ezekre a területekre jut.

### Ajánlások

– Célszerű mielőbb kialakítani a természetes monopóliumok egyedi szabályozását sajátosságaiknak megfelelően, s a fejlett országok modelljeinek figyelembevételével. E reguláció alapvető versenypolitikai érdek is, hiszen enélkül a társadalmi-jóléti többlet csökken. A szabályozást az adott területek privatizációja előtt kell kialakítani, hogy az egyértelmű eligazítást adjon a területekre irányuló külföldi működőtőke-beruházások számára.

– A domináns piaci pozíciók és az oligopolstruktúrák privatizáció során történő átöröklésének versenypolitikai ellenőrzés mellett kell végbemennie. A működőképes verseny egyértelmű feltétele olyan kereskedelempolitikai eszközrendszer megléte, amely viszonylag alacsony belépési költséggel lehetővé teszi a potenciális külföldi versenytársak piacra lépését. Az említett területeken történő privatizációk előkészítése során a kormányzat illetékes hatóságainak nyilatkozniuk kellene arról, hogy a piacra lépési korlátok jellegének és mértékének figyelembevételével milyen intézkedést kell tenni a verseny megőrzéséért, illetőleg az adott piac potenciális megtámadhatósága szempontjából. Ennek egyértelművé tétele különösen azért fontos, hogy a privatizációhoz kapcsolódó külföldi működőtőke-beruházás tulajdonosai egyértelműen eligazodhassanak abból a szempontból, hogy miként korlátozza a jövőbeli verseny a cégspecifikus előnyök stratégiai kihasználását.

– Az egyes jogi ellentmondások kiküszöbölésére, a működéshez szükséges engedélyek beszerzésének meggyorsítására egy újabb deregulációs programot kell szervezni. Ennek ki kell terjednie a szakhatósági engedélyek megszerzésére, a finanszírozási lehetőségek ésszerűsítésére, valamint a helyi hatóságokkal meglévő ellentmondások kiküszöbölésére is. A dereguláció során át kell tekinteni a meglévő kizárólagossági jogokat, és lehetőség szerint liberalizálni kell őket.

– Szükség van a külföldi működőtőke-beruházáshoz kötődő támogatási rendszer funkcionális áttekintésére. Ennek két általános elv figyelembevételével kell történnie:

a) Növelni kell a különféle (adózási, fizetési) kedvezmények mértékét, függetlenül attól, hogy a beruházás külföldi működőtőke-beruházás jellegű vagy belföldi beruházás. Az ország fejlettsége alapján e kedvezmények maximális és tényleges mértékei a jelenlegihez képest megduplázhatók. Ez az elv összhangban van az Európai Közösség fejletlenebb országainak vagy régióinak kedvezményrendszerével. A beruházások (így a külföldi működőtőke-beruházás) ösztönzése a verseny keletkezésének, fennmaradásának, valamint a gazdaság növekedésének alapvető fontosságú eszköze.

b) Célszerű megvizsgálni annak lehetőségét, hogy a jelentősebb (például 100 millió dollár feletti) külföldi működőtőke-beruházások külön kedvezményt kapjanak, amely a letelepedéshez szükséges külön ráfordítások ellensúlyozásában öltene testet. E kedvezmény azonban nem vezethet versenypolitikai értelemben káros monopolizációhoz, és nem képezheti monopoljáraadó forrását. A külföldi működőtőke-beruházás méretéhez kötött speciális kedvezményrendszert egyértelmű iparpolitikai megfontolásokkal alá kell támasztani.

– A privatizációs akciókban a versenypolitika szempontjai más fontos közérdek vizsgálatával együtt évenyeshetőek. Ez különösen igaz azokban az esetekben, amikor tömegmértű a *leveraged buy-out* jellegű és külföldi működőtőke-beruházáshoz kötődő kivásárlás.

LIGETI ISTVÁN

## Van-e szükség új növekedésméletre?

---

A hosszú távú növekedési trendek áttekintése után a szerző a közgazdasági gondolkodás fő sodrát alkotó neoklasszikus megközelítést alapul véve azt vizsgálja, mely kérdésekre nem adott a növekedésmélet máig sem kielégítő választ. A középpontban három egymással összefüggő témakör: a csökkenő hozadék elve, a technikai haladás szerepe és egyes országok különböző növekedési pályája áll. Az elmélet és a tapasztalati tények szembesítése a növekedésmélet továbbfejlesztésének szükségességére hívja fel a figyelmet, s a cikk e ponton kapcsolódik az evolúciós gazdaságméletről folytatott vitához.

---

A Közgazdasági Szemle hasábjain néhány hónappal ezelőtt vitatkozó gondolatok jelentek meg a gazdaság működésének új elméleti megközelítéséről, az evolúciós iskoláról (*Vincze* [1993], *Meyer-Solt* [1993]). A vita egyik vonulata – talán kissé leegyszerűsítve – az volt, hogy a mai formájában még meglehetősen amorf, nehezen körvonalazható evolúciós megközelítés a növekedésmélet új ágának tekinthető-e, vagy besorolható a közgazdasági gondolkodás fő sodrát alkotó neoklasszikus irányba. A növekedésmélet fejlődésének (fejlesztésének) kérdését más vetületben, talán általánosabban fogalmazom meg, és ezen összefüggések keretében érintőlegesen a vitához is hozzászólok. Az általam vizsgálandó kérdés: melyek voltak azok a jelenségek a gazdasági fejlődés utóbbi évtizedeiben, amelyekre a növekedésmélet nem adott megfelelő magyarázatot, melyek azok az új növekedési tényezők, illetve feltételek, amelyek megértésére, az elméletbe való beépítésére törekedni kell?

A témakör természeténél fogva oly széles és átfogó, hogy csupán egyes metszetek kiemelésére vállalkozhatom. Az első pontban kiemelem a hosszú távú gazdasági növekedés fő empirikus jellemzőit. Ezt követően néhány megjegyzést fűzök a közgazdasági gondolkodás fő áramlatát képviselő neoklasszikus növekedési iskola alapjaitól. Harmadik lépésben a tapasztalati tényeket és az elméleti alapokat szembesítem. Végül a növekedési tényezők kvantitatív meghatározásában elért eredményekkel foglalkozom.

### A hosszú távú növekedési tendenciákról

A hosszú távú növekedési tendenciák a közgazdaság mérési sajátosságai miatt kívánatos egzaktsággal csak korlátozottan ragadhatók meg. A múlt század közepétől azonban a gazdasági fejlődésben élen járó országok növekedéséről megfelelő időso-



rok állnak rendelkezésre. A korábbi időszakokra, főleg egyes termékek előállítására, forgalmára, áralakulására találhatók információk, amelyek elsősorban a különböző konjunkturális periódusok felismerésére, elemzésére szolgálhatnak (Konratyev [1926], van Duijn [1982]).

A gazdasági fejlődésben meghatározó szerepet játszó néhány ország hosszú távú idősorai összeállíthatók, és ezek alapján a növekedési trendekre tehető néhány megállapítás. Az alábbiakban a négy nagy nyugat-európai ország (Németország, Franciaország, Nagy-Britannia és Olaszország), valamint az Egyesült Államok és Japán hosszú távú idősorait vizsgáljuk, és ezek alapján fogalmazzunk meg néhány jellemző sajátosságot.<sup>1</sup>

1. Az európai országok hosszú távú növekedési üteme viszonylag közel áll egymáshoz. A múlt század közepétől az 1970-es évekig mért növekedési ütemek átlaga viszonylag szűk, 1,8–2,3 százalékos intervallumban mozgott (Németország 2,3, Olaszország 2,3, Nagy-Britannia 1,8, Franciaország 2 százalék). Az Egyesült Államok és Japán 1870-től ennél gyorsabb, 3,6, illetve 4,2 százalékos növekedést ért el.<sup>2</sup>

2. A gazdasági növekedés üteme nem egyenletes, vannak lassúbb és gyorsabb növekedéssel jellemezhető korszakok, összességében azonban hosszabb, gyorsuló periódusok észlelhetők. Néhány példa: Németországban 1852–1910 között 2,6, 1958–1973 között 4,5 százalék; Olaszországban 1861–1898 között 0,9, 1901–1939 között 2,0, 1949–1973 között 6,1 százalék; Franciaországban 1870–1913 között 1,6, 1948–1973 között 5,6 százalék; Japánban 1882–1940 között 3,8, 1954–1973 között 9,8 százalék volt a növekedési ütem átlaga. Magyarország növekedési ütemében is van egy gyorsabb szakasz: 1900–1918 között átlagosan 2,5, 1921–1941 között 2,7, 1947–1982 között 5,2 százalékos növekedési ütemet értünk el.

3. A második világháború alatt a növekedési ütemek jól tükrözik a háborúban az egyes országokra rótt (vagy általuk vállalt) különböző szerepeket. A semleges országok, a háború beszállítói a háborús években magas növekedési ütemet értek el, például Svédország 1943–1946 között 6,7; 5,6; 9,0; 10,4 százalékos növekedést realizált, Egyesült Államok 1939–1944 között 8,4; 8,4; 15,9; 13,8; 15,7; 14,9 százalékos növekedést mutatott fel, azaz a háborús konjunktúra – valószínűleg a földrajzi távolság miatt is – még az Egyesült Államok hadba lépése után is erőteljes húzó hatást gyakorolt a gazdaságra.

A háború közvetlen résztvevőit (még ott is, ahol közöltek statisztikai adatokat) katasztrofális visszaesés sújtotta. Ennek talán legszemléletesebb példája Olaszország, ahol az 1940–1945 évek közötti időszakban a visszaesés a következőképpen alakult: –4,1; –3,6; –4,1; –10,1; –23,3; –16,4 százalék. A visszaesést mutatják Japán és az Egyesült Királyság hézagos statisztikái is.

4. A háború utáni periódust gyakorta az újjáépítés felhőtlen fellendüléseként ábrázolják. A háborús évekhez hasonlóan azonban, ebben az időszakban is legalább két forgatókönyvet kell megkülönböztetni. Egyik a vesztes országoké, ahol a beáramló tőke segítségével a rendkívüli mélypontról valóban lenyűgöző növekedés indult, majd néhány év múlva kifulladt. Olaszország 1946–1947-ben 51,8 és 21,7 százalékos növekedési ütemet ért el, mely növekedés 1948-ra látványosan visszaesett, és ezt követően az ötvenes évek közepéig az ország egy 5–6 százalékos növekedési pályára állt. Japánban a növekedés üteme 1948-tól kétszámjegyűvé vált. A másik, a győztes országoknak az a köre, ahol megszűntek a háborús export lehetőségei, és visszaesés, illetve a növekedési ütem csökkenése következett be. Az Egyesült Államok gazdasága 1946–1949 között jelentős dekonjunktúrát szenvedett el, –18,7; –2,4; +2,6; –0,8 százalékos ütemekkel, de hasonló visszaesés tapasztalható Kanada esetében, és jelentősen lefékeződött a növekedés Svédországban is.

<sup>1</sup> Az adatok forrásai: Mitchell [1975], Department of Commerce [1973], OECD [1972].

<sup>2</sup> Hosszú időtáv alatt természetesen az 1,8 és 2,3 százalék különbség is jelentőssé válik. Azonos indulási szintet feltételezve, 100 év alatt az előbbi ország jövedelme 5,9, az utóbbié 9,7-szeresére növekedik.

5. A fejlett nyugati országok kiegyensúlyozottan gyors növekedése az ötvenes évek közepétől a hetvenes évek elejéig tartott. Ebben az időszakban az európai országok és az Egyesült Államok viszonylag kis ingadozással 4–6 százalékos növekedést tudott megvalósítani. Japán viszont ebben az időperiódusban mintegy kétszeres ütemet ért el; ezalatt vált Japán gazdasági világhatalommá. Ezt a korszakot tekinthetjük a piacgazdaságok fénykorának, amikor a nagy léptekkel előrehaladó technikai fejlődés, az alapanyagok olcsósága, a viszonylagos társadalmi stabilitás gyors növekedést tett lehetővé.

6. A hetvenes évektől azonban minőségi változás történt, a növekedési ütem globális csökkenése érzékelhető. Az első és a második energiaválság, a válság által kikényszerített szerkezetátalakítás erőteljes visszaesést okozott a hetvenes évek közepén, majd a nyolcvanas évek elején. A két válságszakaszt követő években 1974–1975-ben és 1980–1981-ben az említett országok zömében negatív vagy zéró növekedés volt (Dyson–Wilks [1983]). Ezen országok alkalmazkodóképességét és egyben gazdasági erejét azonban jól mutatja, hogy a válságkezelésnek határozott eredményei voltak. Az Egyesült Államok például 1984-ben évtizedekre visszamenően a legmagasabb növekedési ütemet érte el. Az évtized végére azonban ismét kimerültek a növekedés tartalékai, kiterjedt és tartós recesszió következett be. A fejlett piacgazdaságok ismét türelmetlenül megújulásra várnak.

A fejlett piacgazdaságok fentiekben leírt növekedési szakaszait jól érzékeltethetjük az egy főre jutó GDP-mutatók alakulásával is (lásd az 1. táblázatot). Látható, hogy a negyvenes éveket követő fellendülés a hatvanas években érte el a csúcspontját. Szembeötlő, hogy miközben a többi ország ekkor durván másfélszeresére emelte az egy főre jutó GDP-jét, Japán több mint két és félszeres növekedést valósított meg. Ezt követően a hetvenes és nyolcvanas években a növekedés mérséklődött, és a kilencvenes évek elejére egyes országokban (Svédország, Egyesült Államok, Kanada) abszolút mértékű csökkenés következett be.

1. táblázat

Az egy főre jutó GDP alakulása néhány országban  
(százalék, évtizedvég/évtizedvég)

Időszak	Anglia	NSZK	Olasz-ország	Svéd-ország	Franciaország	Dánia	Egyesült Államok	Kanada	Japán	Norvégia
1940–1949	107,0	–	94,0	139,8	–	107,0	140,0	147,4	56,9	101,4
1950–1959	124,2	177,9	165,0	135,8	148,2	109,6	122,5	119,0	198,8	132,0
1960–1969	126,7	143,0	181,9	144,5	156,5	179,0	130,6	132,5	265,4	144,5
1970–1979	125,1	133,2	131,0	122,8	140,1	123,8	123,3	140,2	148,2	147,1
1980–1989	121,5	119,4	119,1	118,8	113,6	115,2	114,8	119,8	134,5	128,5

Az egy főre jutó GDP növekedése jól követte a GDP növekedését, ez pedig arra utal, hogy ezen országokban erőteljesen technikaorientált, intenzív típusú fejlődés valósult meg. A termelés fajlagos energiaigények alakulása is mutatja ezt. Jóllehet egyes országokban (Egyesült Államok, Kanada, Japán) a fajlagos energiaigény 1950 és 1970 között kissé emelkedett, ezt követően azonban a nyolcvanas évek közepéig mintegy 40 százalékponttal csökkent. Azokban az országokban pedig, ahol a csökkenő tendencia folyamatos volt (NSZK, Nagy-Britannia, Franciaország), a fajlagos energiaigény az ötvenes évektől a nyolcvanas évekig megközelítőleg megfeleződött.

A világtermelés a hatvanas években összességében több mint 50 százalékkal, a hetvenes években 45, a nyolcvanas években pedig 30 százalékkal bővült, azaz a növekedés tendenciaszerűen lassult. Az egy lakosra számított világtermék növekedése ennél is nagyobb mértékben mérséklődött. Amíg ugyanis a hatvanas években 3,2 százalékkal nőtt évi átlagban, addig a hetvenes években 1,9, a nyolcvanas években

1,3 százalékkal. A hosszú távú gazdasági növekedés utolsó, gyors szakasza tehát fokozatosan lassuló részekre bontható.

### Az egyes régiók fejlettségi színvonalának változása

A hosszú távú tendenciák a statisztikai nyilvántartások korlátai miatt elsősorban a fejlett országok körében vizsgálhatók. Az elmúlt évtizedekről azonban már jóval szélesebb körű információ áll rendelkezésre, ami lehetőséget ad a világgazdaság különböző régióiban végbement fejlődés összehasonlítására. Az átfogó elemzések azt mutatják, hogy a világgazdaság egyes térségei között jelentősen növekedtek az egyenlőtlenségek, a fejlettségi szintek differenciálódtak.

A *fejlett országok* gazdasági súlya talán a népesség és a gazdasági teljesítmény viszonyával érzékeltethető a legjobban. 1990-ben a fejlett piacgazdaságokban élt a Föld népességének mintegy 15,5 százaléka, a fejlődő országokban pedig mintegy 75 százaléka. Ezen arány várható jövőbeli eltolódásához támpontot ad, hogy a fejlett piacgazdaságokban a népesség átlagos növekedési üteme a hetvenes években 0,9, a nyolcvanas években 0,6, míg a fejlődő világban 2,3, illetve 2,1 százalék volt.<sup>3</sup> Ez a különbség a folyamat természetéből adódóan várhatóan tartósan fennmarad.

A gazdasági teljesítményt tekintve a fejlett országok 1980-ban mintegy háromszor nagyobb GDP-t állítottak elő, mint a fejlődők, és a nyolcvanas évtizedben (amikor a fejlett országok növekedési ütemének jelentős csökkenéséről beszélhetünk) ez az arány gyakorlatilag nem változott, sőt kissé emelkedett. Mindezekkel összhangban a fejlettség mérésében használható GDP/fő mutatót tekintve a fejlődő országok 1980-ban a fejlettek egy tizedét sem érték el, és a mutató csökkenő irányú volt (7,1-ről 4 százalékra).

A nyolcvanas évek a *fejlődő országok* körében rendkívül erős polarizálódást hoztak. A Latin-Amerikában, Afrikában, Nyugat-Ázsiában és a mediterrán térségben lévő fejlődő országok gazdasága erőteljesen visszaesett. A fentebbi földrészeket, illetve régiókat összességében megközelítőleg 1,2 milliárdos népesség lakja, a gyarapodás itt a legmagasabb, a gazdasági növekedés pedig megtorpant. Így a fejlett országok GDP-jéhez mérve az 1980. évi 20,7 százalékos részarányuk 1990-re 17 százalékra csökkent, az egy főre jutó mutató pedig még ennél is nagyobb visszaesést mutat.

A latin-amerikai térségben az adósságszolgálat öngerjesztő mechanizmusai működtek. Visszaeső-stagnáló termelés, beruházás, export mellett közel 500 százalékos volt az infláció, a külső adósságállomány mintegy 120 milliárd dollárral növekedett, így meghaladta az éves export háromszorosát, az adósságszolgálat pedig az export 40 százalékát (Zádor [1992]).

A dél- és kelet-ázsiai térség (Kína nélkül) gazdasági növekedése dinamikus volt, felülmúlta a fejlett piacgazdaságok ütemét, és ennek következtében a fejlett országok GDP-jéhez viszonyított arányuk 6,6-ról 8,8 százalékra, az egy főre jutó GDP pedig 4,1-ről 4,6 százalékra emelkedett.

Ebben a térségben külön kategóriának tekinthető Kína. Kína a nyolcvanas évek során a nagy birodalmak közül – sajátos útján – kiemelkedően a leggyorsabban fejlődött. Ebben az évtizedben átlagos növekedési üteme közel 9 százalék volt, ami több mint kétszerese Japán ugyanezen mutatójának. A fejlett országok GDP-jéhez mért aránya így 3,6-ról 6,5 százalékra, az egy főre jutó GDP-je pedig 2,8-ről 4,7 százalékra nőtt. Ezt a gyors fejlődést importja regionális összetételének gyökeres átalakulása kísérte. Behozatalában a fejlett piacgazdaságok részesedése 64-ről 42 százalékra esett, a délkelet-ázsiai országok súlya viszont 12-ről 38 százalékra nőtt. A nyolcvanas évek ily módon ezen ázsiai térség rendkívül dinamikus fejlődését és belső kapcsolatainak erősödését hozta. Egyes előrejelzések az ezredfordulóiig tartó

<sup>3</sup> World Economic Survey, 1991, 1992. (UNO).

időszak növekedési súlypontját ebbe a régióba helyezik. (*Morgan [1992a], Duk-Choong Kim [1992]*).

A volt Szovjetunió és Kelet-Európa régiójában a kilencvenes évek elején a Föld népességének mintegy 7,5 százaléka élt. Az elmúlt két évtized során a népesség növekedési üteme megközelítőleg a fejlett piacgazdasággal rendelkező országok ütemének felelt meg. A Szovjetunió és a többi európai KGST-ország gazdasági növekedése a hatvanas és a hetvenes évtizedben meghaladta a fejlett országokét. (A pontos összehasonlítást természetesen nehezítette az eltérő statisztikai rendszerek alkalmazása.) A gyorsabb növekedés eredményeként csökkent a különbség a régió és a fejlett ipari országok gazdasági színvonala között. A nyolcvanas évtized azonban kiélezte és felszínre hozta a tervgazdálkodási modell ellentmondásait, és ennek következményeként a növekedési ütem jelentős mértékben a fejlett nyugati országoké mögött maradt. Ennél is figyelemre méltóbb, hogy a világgazdaság 2,6 százalékos növekedési üteme is jelentősen felülmúlta a volt szocialista országok növekedését.

A válság kialakulásának periódusai ezekben az országokban sajátos módon közel egybeestek a fejlett országok recesszióival. Míg azonban az 1973. évi első energiaár-robbanásra a fejlett országok azonnal reagáltak, és ez a gazdasági növekedés visszafogásával járt, a keleti tömb országai még több évig a növekedést erőltették oly mértékben, hogy ennek üteme meghaladta a hosszú távú trendet (*Bekker [1993]*). 1979 táján egy-két év különbséggel azonban már nyilvánvalóvá vált, hogy az extenzív típusú vagy az eladósodás révén megvalósított növekedés tovább már nem tartható. A gazdaságpolitika növekedési prioritása átadta helyét az egyensúlyközpontú gondolkodásnak. A szerkezetileg merev, egymásra épült gazdaságokban azonban a növekedés lassulása nem járt együtt új növekedési források feltárásával. Mutatja ezt az is, hogy az utóbbi két évtizedben a keleti tömb országaiiban a termelékenység növekedése a fejlett országokénak csupán harmadát érte el. A növekedési ütem hullámozása különösen Lengyelországban volt éles, ezt követi Magyarország. Csehszlovákia fojtottabb, lassúbb reagálású volt, Bulgária pedig – mely a leginkább ráépült a szovjet gazdaságra – legkésőbb fogta vissza növekedését.

A nyolcvanas évek elején úgy tűnt, hogy a válság a rendszer keretein belül kezelhető. Ehhez már több helyen hozzájárult a nemzetközi pénzügyi szervezetek szigorúbb gazdaságpolitikára való ösztönzése is. Így egyes országokban (Csehszlovákia, Lengyelország, Magyarország, Románia) a gazdasági növekedés – ugyan a korábbiaknál alacsonyabb szinten, de – átmenetileg stabilizálódott. Azokban az országokban, ahol az évtized elején a növekedés az energiaválság miatt látványosan nem esett vissza (Szovjetunió, Bulgária), a fokozatos lassulás forгатókönyve valósult meg. Bulgária kivételével az egész évtizedben visszaesett a felhalmozás. Az eladósodási folyamat következtében a térségből 1985–1989 között jelentős mértékű forráskiáramlás történt. A kilencvenes évek elejére – ismét a fejlett piacgazdaságok recessziójával egyidőben – a volt szocialista országok válsága akuttá vált.

A sajátos válságzóna kialakulását mutatja az is, hogy a régióban befelé fordulás volt észlelhető. Az évtized folyamán a kereskedelmi kapcsolatokban mintegy öt százalékponttal nőtt a régió belüli import aránya, míg a fejlett piacgazdaságok amúgy is alacsony részese-dése csökkent. Kína ázsiai orientációjához hasonlítva – ahol ez a váltás egy rendkívül dinamikus fejlődő régió felé mutatott –, a KGST-régióban a stagnáló országok szorosabb kapcsolódása a piacképesség gyengüléséhez, a recesszió mélyüléséhez vezetett.

A nyolcvanas évek végén, a történelmileg rendkívül rövid idő alatt végbement rendszerváltás következményeként a kelet-európai térségben megindult a piacgazdasági modellek kiépítése. Az átállás okozta, minden országban jelentkező transzformációs visszaesés (*Kornai [1993]*) ellenére is úgy tűnik, hogy a térségben felerősödhetnek a korábban is meglévő fejlettségbeli különbségek. Egyes országokban (Lengyelország, Csehszlovákia, Magyarország), a gazdasági és szociális nehézségek ellenére, az átállás és az ezt követő gazdasági fellendülés relatíve rövidebb időt, míg a többi országnál lényegesen hosszabb korszakot igényelhet. Ezt a megkülönböztetést a régióval foglalkozó nyugati forгатókönyvek is alkalmazzák (*Morgan [1992b]*).

### A gazdasági növekedés neoklasszikus elmélete és az ezt ért kihívások

Az utóbbi évtizedek meghatározó közgazdasági iskolái a természetes tudományos polémia mellett viszonylagos függetlenséggel dolgoztak egymás mellett. Az elért eredmények bizonyították, hogy valóságos összefüggéseket ragadnak meg, és ezért van létjogosultságuk.

A neoklasszikus növekedési iskola szemlélete szerint a gazdasági szereplők a piacon találkoznak, ahol „fair” körülmények között a piaci mechanizmusok jóvoltából versenyzői egyensúly alakul ki. Ennek az egyensúlynak a kialakulását biztosítja az áralkalmazkodási folyamat. E ponton érdemes röviden visszaidézni *Solow* [1956] érvelését, mivel a neoklasszikus növekedési elmélet talán az ő publikációiban jelent meg legtisztábban, és alaptételeiben azóta sem módosult.

A gazdasági tevékenységet, ennek technológiai lehetőségeit Solownál egy olyan termelési függvény írja le, melynek tényezői a tőke és a munkaerő. Erre a termelési függvényre megfogalmaz két olyan alapvető feltételezést, melyen a tágan értelmezett neoklasszikus iskola máig sem lépett túl.

1. A termelési függvény állandó skáláhozadékat (constant return to scale) mutat, azaz, ha  $Y$  jelöli az outputot,  $K$  a tőkét,  $L$  a munkaerőt és

$$Y = F(K, L) \text{ akkor,} \\ aY = F(aK, aL), \text{ ahol } a > 0 \text{ konstans.}$$

Vagyis a tényezők valamely azonos arányú megváltoztatása az outputban is azonos arányú változást okoz. (Ez az összefüggés szemben a ricardói gondolatokkal, nem számol szűkös forrásokkal.) Ezen tulajdonságnak a matematikai eszköztárban az elsőfokú homogén függvények tesznek eleget.

2. Az egyes tényezők hozama csökkenő (diminishing marginal return to capital/labour), azaz

$$b_1 Y > F(b_1 K, L) \text{ és} \\ b_2 Y > F(K, b_2 L).$$

Tételezzük fel emellett, hogy ismert a megtakarítási hányad és a lakosság természetes növekedési üteme.<sup>4</sup> Amennyiben bevezetünk egy olyan új  $r = K/L$ , változót, amely a tőke és munka arányt, következőképpen áttételesen a technikai színvonalat jellemzi, olyan összefüggéshez juthatunk, amelyben egyetlen változó ( $K$ ) van és egyértelműen meghatározza az egyensúlyi növekedés ütemét. Ez a rendszer ily módon egyenletesen bővülő munkaerő-kínálatot feltételez, és a neoklasszikus árigazodási feltétellel összhangban a reálbérek olyan alakulását, amely mellett hasznosul a teljes munkaerő-kínálat. Az  $r$  változására felírt differenciálegyenletből kiszámítható tőkeállomány pedig a termelési függvényen keresztül csatolódik vissza a jövedelemfolyamatra, és határozza meg egy-egy konkrét  $t$  év outputját. A rendszer egyensúlyi növekedési üteme stabil, ami azt jelenti, hogy ha a feltételekben bekövetkezett valamely változás az egyensúlyi növekedéstől eltéríti a gazdaságot, az természeténél fogva ismét ezen egyensúlyi pályához fog közeledni. Ez a növekedési ütem azonban függ a munkaerő természetes bővülési ütemétől.

A gondolatmenetből egyben az is következik, hogy azok az országok, melyek azonos technológiát alkalmazhatnak, és azonos megtakarítási (következőképpen beruházási) rátával rendelkeznek, azonos egyensúlyi növekedési pályához tartanak. A szegényebb országok, amelyek alacsonyabb tőke/munkaerő hányaddal indulnak, az átmeneti periódusban gyorsabban kell hogy növekedjenek. Ennek magyarázatát a csökkenő tényezőhozam feltételezése adja, mert e szerint alacsonyabb induló tőkeel-

<sup>4</sup> Ha a népesség természetes növekedési ütemét  $n$ -nel jelöljük, akkor a népesség száma az idő függvényében:  $L(t) = L_0 e^{nt}$ .

látottsági szinten egységnyi bővítés (beruházás) hozama magasabb, mint a magasabb induló szint esetén. (Természetesen ez a felzárkózási folyamat csak az azonos feltételekkel rendelkező országokra vonatkozik. Más feltételek más egyensúlyi pályákat eredményeznek).

Az ismertetett gondolatmenet és az ehhez jól illeszkedő matematikai eszköztár segítségével kiépült egy viszonylag zárt, összefüggő belső logikával rendelkező növekedési elmélet. A tiszta teórián túlmenően az empirikus alkalmazások terén is jelentős előrelépés történt. A termelési tényezők hatását illetően például erős állandóságot lehetett kimutatni (*Maddison* [1987]). A rendkívül jól kezelhető Cobb–Douglas termelési függvények a fejlett ipari országok összehasonlításával azt mutatták, hogy a tőkének a kibocsátáshoz való hozzájárulása mintegy 30, a munka hozzájárulása pedig hozzávetőlegesen 70 százalék, azaz a tőke termelési rugalmassága 0,3, a munkáé pedig 0,7 körül van.

Mindezen tulajdonságok magyarázzák és érthetővé teszik a neoklasszikus építmény fokozatos terebélyesedését, annak ellenére, hogy már a harmincas évek végén a piaci árak elemzése kapcsán Hicks felismeri, hogy a gazdaságelmélet nagyobb részét veszély fenyegeti (*Brian* [1993]). Melyek azok a tények, amelyek már hosszabb idő óta kihívást jelentenek a neoklasszikus iskola számára?

A neoklasszikus megközelítésben az állandó skálahozadék és a csökkenő tényezőhozadék elve kulcsfontosságú, mert ezek alapozzák meg a gazdasági rendszerek negatív visszacsatolási mechanizmusát, azaz a piaci erők önszabályozó erejét és következőképpen a stabil egyensúlyi helyzeteket és növekedési pályákat. E feltételezések megfogalmazásában jelentős szerepe volt annak, hogy az elmélet csupán parciális tényezőként kezelte a technikai haladást. Több empirikus vizsgálat (*Romer* [1986], *Brian* [1993]) rámutatott viszont arra, hogy a tudásigényes ágazatokban (például a számítógép, gyógyszer, rakéta, híradástechnikai eszközök gyártása) a hozadék növekvő. Az Egyesült Államokban végzett felmérések erre számszerű értéket is adtak: a vegyiparban, élelmiszeriparban 1,22, illetve 1,24, azaz erőteljes növekvő hozadék érvényesül (*Truett–Truett* [1984]).

A modern technika növekvő súlya más lényeges pontokat is érint. A technika fejlesztési igénye olyan tökeerőt és tudásmennyiséget igényel, mellyel csak kevés számú gazdálkodó rendelkezik. Ezért nemzeti érdekek alapján az állam is részt vállal a fejlesztésben, általában viszont megbontja az elméletileg tiszta piaci rendet. Ezen az sem változtat alapvetően, hogy különböző kísérletek történnek olyan stratégiák kialakítására, melyek előmozdíják az együttműködést a fejlesztésben, az értékesítésben pedig a versenyt helyezik előtérbe (*Cohen–Kepper* [1992], *Kamien–Müller–Zang* [1992]). Az a technikai haladás tehát, melyet a neoklasszikus gondolkodás valóságosan sohasem tudott integrálni, és többnyire megmaradt „Solow residual”-ként, erőteljesen rengeti a neoklasszikus gondolkodás fix pontjait.

Emellett azonban más neoklasszikus feltételezések sem állják ki a gyakorlat próbáját. Egyrészt számolni kell az állammal mint gazdasági tényezővel, azaz a piacgazdasági rendszerben a klasszikus keynesi gazdaságpolitikai teendőket is jóval meghaladó állami szerepkörök jelentek meg. Másrészt a piacokon nem azonos súlycsoportba tartozó versenyzők vannak jelen, hanem (a természetes monopóliumokon is túl) monopolista/oligopolista piaci struktúrák alakultak ki. Ez a folyamat nyitott gazdaságokban, a multinacionális cégek tevékenysége következtében még erőteljesebb. Az Egyesült Államok, Nyugat-Európa és Japán között van érvényben az államközi és vállalati szinten megkötött műszaki együttműködési egyezmények 90 százaléka (*Zádor* [1992]). Ezek az erőviszonyok azt eredményezik, hogy az árak többé már nem „kívülről” adóttak, hanem a gazdaság jelentős szegmenseiben *ármeghatározók* vannak, és így kialakul az árelfogadók és ármeghatározók egyenlőtlen párosa, melyben az utóbbiak tartósan magas profitot realizálnak.

Érdeemes azonban megemlíteni néhány olyan tény is, amelyet a neoklasszikus növekedéselmélet nem tud érdemben magyarázni. Bemutattuk, hogy a hosszú távú

tendenciák gyorsuló szakaszokat tartalmaznak, az utóbbi évtizedekben – azaz az utolsó szakaszban – azonban lassuló ütemek észlelhetők. Látható volt, hogy az elmúlt évtizedben az egyes régiók fejlettsége eltávolodott egymástól. Ezek a változások a növekedésmélet klasszikus eszköztárával nem magyarázhatók, sem előre, sem utólag nem kaphattunk megfelelő tudományos igényű választ. A neoklasszikus növekedési modell belső összefüggései továbbá nem ritkán éles ellentmondásba kerülnek a gyakorlati megfigyelésekkel. Szemléletes példáját adhatjuk ennek, ha például az Egyesült Államok és Kenya egy főre jutó jövedelme alapján elvégzünk egy egyszerű számítást (*Summers–Heston* [1991]). Az Egyesült Államok egy főre jutó GDP-je mintegy hússzorosa Kenya hasonló mutatójának. Ha a munka és tőke termelési rugalmasságának ismert  $2/3$ ,  $1/3$  értékeit vesszük alapul, akkor a Cobb–Douglas termelési függvény felhasználásával  $Y/L = 20 = (K/L)^{1/3}$  összefüggés áll fenn, melyből az egy főre jutó tőke ( $K/L$ ) értéke  $20^3 = 8000$ . Tehát az Egyesült Államokban az egy főre jutó tőkének 8000-szer magasabbnak kellene lennie, mint Kenyában. A becslések szerint ez az arány 25. A becslés, mégha durva is, többszörös nagyságrendi eltérést mutat.

Az egyes régiók növekedése nem volt homogén, voltak országok, amelyeket néhány évtizeddel korábban a kifejezetten szegény kategóriába lehetett sorolni, és mára kiemelkedtek ebből a körből. Például 1960-ban Botswanában és Koreában az egy főre jutó jövedelem tízede volt az Egyesült Államokénak. Botswana a nyolcvanas évek végére az egy főre jutó jövedelmet átlagosan 7 százalékos növekedésével nyolcszorosára növelte, Korea pedig hatszorosára. Az Egyesült Államok ezen időszak alatt 2 százalékos növekedési ütemmel mindössze 76 százalékkal növelte GDP/fő mutatóját. Voltak olyan országok is, amelyek jóval kedvezőbb színtről indultak, és mégis tartós, gyors növekedést tudtak megvalósítani (Hongkong 5, Japán 5,6, Málta 6, Ciprus 4,7, Portugália 4,1, Szingapúr 6,4 százalék). Ezek a példák azt mutatják, hogy jóllehet vannak régiók, melyek fejlettségi szintje tartósan távolodik egymástól, a régióhoz való tartozás nem végzet-szerű, vannak sikeres kitörési példák.

Ennek alapján jogosan vetődik fel a kérdés: volt-e konvergencia az elmúlt néhány évtizedben az országok fejlődésében. Vannak olyan írások, amelyek elutasítják (*Baumol* [1986], *The Economist* [1992], *Barro* [1991], *Barro–Sala-i-Martin* [1992]), vannak melyek bizonyítják (*Mankiw* [1992], *Sprout–Weaver* [1992], *Nelson–Wright* [1992]) a fejlettségi szintek kiegyenlítődéset. Valószínűleg az az árnyaltabb kép felel meg a realitásnak, amely az országokat különböző csoportokra osztja. Az 1960–1989 évekre végzett széles körű keresztmetszeti vizsgálat (*Plosser* [1992]) az országokat a növekedés „sebessége” szerint négy csoportba sorolja. Az elemzés meggyőzően bizonyítja, hogy azon országok, melyek egy főre jutó jövedelme 1000 dollárnál alacsonyabb volt, gyakorlatilag nem jutottak előbbre, és három évtized múlva is szinte ugyanazon a szinten vannak. Azok az országok, amelyek 2000 dollár/fő jövedelem-szintről indultak, 6000 dollár/fő fölé emelték e mutató értékét. Ily módon három évtized alatt az egy főre jutó jövedelmük az előző csoport mutatójának kétszereséről annak hatszorosára nőtt. A divergencia e csoportok esetében tagadhatatlan.

Más volt viszont a helyzet a felülről a második csoportba tartozó országok és a legfejlettebb országok között. Utóbbiak 1960-ban közel 2500 dollár/fő színtről indultak, a második csoport pedig 1700 dollár/fő színtről. A nyolcvanas évek végére viszont teljes kiegyenlítődéset valósult meg közöttük. Bizonyos csoportokban tehát mégiscsak beszélhetünk konvergenciáról. Valójában ezen országcsoportban érvényesültek azok a követelmények, amelyeket Solow is mint a konvergencia kritériumait említi (*Solow* [1956], *Mankiw* [1992]). Míg tehát a technikai fejlődés endogenizálását a neoklasszikus elmélet egyértelműen nem tudta megoldani, a konvergencia esetében válasza részben elfogadhatónak tűnik.

### Melyek a növekedés tényezői?

A kérdésre természetesen – olyan értelemben, ahogy Solow a két termelési tényezőt megnevezte – taxatív válasz nem adható, a válaszadásra való törekvés mozgatta azonban azokat a kutatásokat, amelyek újólag megerősödtek, vagy új irányzatként jelentek meg.

Ezen törekvések közül az alábbiak emelhetők ki.

1. A gazdasági egyensúlyi állapotát feltételező megközelítések kiegészítőjeként kifejlődött a nem egyensúlyi állapotok vizsgálata.

2. Erősödött az ipargazdasági megközelítés, azaz a mikro- és makroelmélet közelebb került egymáshoz. Ennek talán legjellemzőbb területe a kutatás és fejlesztés tervezése, hatékonyságának javítása, a mikro- és makroszintű szervezeti formák kapcsolatának kialakítása.

3. Előtérbe kerültek azok a kutatások, melyek a reálnövekedési elméleteket összekapcsolták a pénzügyi szférával (sőt a hetvenes évek második felétől egy sajátos paradigmaváltással a monetáris megközelítések kaptak nagyobb súlyt – ma úgy tűnik, átmenetileg).

4. A nyolcvanas évek második felétől a piaci kudarcok hatására újra megerősödött az a keynesiánus szemlélet, mely szerint a gazdaságban az államnak konstruktív funciói vannak. Ezek közül kiemelkedik az az elosztási funkció, melynek betöltése révén az állam nagyobb szerepet vállal a munka- és tőkejövendelmek szabályozásában. (Ez a szemlélet gondolatilag kapcsolódik a hatvanas években fejlődésnek indult közösségi gazdaságtan alapjaitól, miszerint a modern gazdaságokat nem a szűken vett gazdasági racionalitás vezérli).

5. Ide sorolható az evolúciós megközelítés is, amely a gazdaság fejlődését az élő szervezetek analógiájával közelíti meg. Ez a gazdasági alapegységekre, ezek fejlődésére épít, a gazdasági fejlődés motorjának a kreativitást tartja, természetesnek veszi a növekvő hozadékot, és kiemelt jelentőséget tulajdonít a véletlen eseményeknek (felfedezések, külpiaci változások).

A kérdés kicsit gyakorlatiasabb megválaszolása során azonban elsősorban az elvégzett ökonometriai elemzésekre támaszkodhatunk.<sup>5</sup> A legátfogóbbként közülük Plosser [1992] vizsgálata emelhető ki. A 97 országra végzett számítások alapján a GDP növekedési üteme és a beruházási hányad volt a legszorosabb kapcsolatban, ezt követte az általános iskolai, majd a középfokú oktatás beiskolázási aránya, az ország nyitottsága (az export és import GDP-hez mért aránya). Szerény pozitív kapcsolatot mutat az induló fejlettségi szint. A neoklasszikus megközelítéssel szemben, ahol a népesség növekedése meghatározó eleme a gazdasági növekedésnek, a vizsgálat negatív kapcsolatot jelzett a növekedés és a népesség gyarapodása között. Negatív kapcsolat volt a növekedés és a társadalmi instabilitás (forradalmak, puccsok), valamint az infláció mértéke között is.

Figyelmet érdemel, hogy ugyanezen vizsgálat a szűkebb és homogénebb fejlett országsoportra, az OECD-tagállamokra több ponton más eredményt hozott. A kormányzati kiadások növekedése, amely a szélesebb körben lényegében semleges tényezőnek mutatkozott, a fejlett országoknál erős negatív összefüggést mutat, azaz a kormányzati kiadások növelése növekedési ütemet csökkentő tényező. Az inflációs ráta, míg a szélesebb spektrumon negatív tényező volt, a fejlett országoknál gyenge pozitív összefüggést mutat. Nagyon erős negatív kapcsolatot jelez az induló fejlettségi szint, azaz minél „magasabbról” indult egy ország, annál lassúbb volt a növekedése. Ez utóbbi kapcsolat összhangban van a fejlettebb országok körében megvalósult konvergenciával.

<sup>5</sup> A teljesség igénye nélkül a következőkre hivatkozhatunk: *Streissle* [1980] a beruházások szintjén, *Maddison* [1987] a termelékenység szerepét, *King–Plosser–Rebelo* [1988] és *Rebelo* [1991] az adózás rendszerét, *Barro* [1990] a kormányzati kiadások szerepét, *Lucas* [1988] az externális hatásokat, *Romer* [1986] a humán tőkét, *Jorgenson–Man* [1993] a kereskedelmet vizsgálta.



Ezen vizsgálatokkal összhangban van *Levine–Renelt* [1992] azon elemzése, amelyben megkísérelték összegezni, hogy a növekedés mely tényezői bizonyulnak robusztusnak. Röviden felsorolva: a beruházási ráta, a külkereskedelem aránya, a beiskolázási arány. Sokkal gyengébb és bonyolultabb összefüggéseket lehet csak számszerűsíteni a kereskedelempolitikára – amely a beruházási politikával együtt érvényesíti hatását –, valamint az egyes pénzügyi eszközökre, melyek a gazdaságpolitika teljes eszköztárának részeként hozhatnak eredményt.

Ezen tényezők mellett a következő hosszabb időszakban valószínűsíthetően több új tényezővel is számolnunk kell. A növekedési elméletek először is eredendően zárt gazdaságra fogalmazódtak meg, s csak a későbbiekben terjesztették ki a modelleket a nyitott gazdaságokra. Ehhez képest is új minőségű tényező azonban a *gazdasági integráció*. Az európai régióban épülő EK egyik alapkérdése a növekedési hozadék. A jelenlegi EK-országokra végzett számítások két vetületben látják az integráció lehetséges pozitív hatását. Az integráció létrejöttének van egyrészt egy egyszeri lökészerű hatása, ami az EK országaira 2,5–6,5 százalékos intervallumba esik (*Cecchini* [1988]), másrészt egy hosszú távú hatás is érvényesül (*Baldwin* [1992]). Az utóbbinak a mértéke 0,25–0,9 százalék, vagyis ennyivel emelte meg az integráció a tagállamok átlagos növekedési ütemét. Ha a mértékek, különösen egyes országokra lebontva vitathatók is, a növekedés és az integráció pozitív kapcsolata aligha. Más a helyzete természetesen az integráción kívül rekedt országoknak. Legérzékenyebben érintettek ebben a kis és nyitott gazdasággal rendelkező országok (*Zádor* [1993]).

Az elmúlt évtizedek során több olyan tényező is megjelent, amely a korábban meghatározott optimális növekedési ütemet mérsékli.<sup>6</sup> A neoklasszikus növekedési modellek hosszú távú kiegyensúlyozott növekedési pályája (balanced growth) nem vett figyelembe olyan tényezőket, mint a környezetvédelem, amely kétségtelenül nagy költségterhet jelent (sőt, rövid távon csak ez a hatása érvényesül). E tényezővel már számol a fenntartható növekedés (sustained growth) elmélete, amely ma még tartalmilag ugyan nem pontosan definiált, de érzékelteti a korábbi megközelítéstől való elmozdulás szükségességét. Ehhez kapcsolódva, várhatóan a növekedés mérésére használt mutatókon is változtatni kell.

\*

Az elmúlt évtizedek gazdasági fejlődésében végbement drámai változások mutatják, hogy a gazdasági növekedés nem csupán (a szó pejoratív értelmében vett) akadémikus kérdés, hanem a gyakorlati gazdaságpolitika számára is talán a legnagyobb kihívás, mivel a gyors ütemű növekedés elérése és hosszú távú fenntartása meghatározza a fejlett országokhoz való közeledés, a „szegények” közül való kitörés lehetőségét.

Az elmélet és a gyakorlat is mutatja, hogy az egy főre jutó jövedelem tartós növelésének megvalósítása bonyolult, soktényezős feladat. A „megoldásra” irányuló erőfeszítések tekintetében – a fentiek alapján azt hiszem nem meglepő módon – oszton *Vince János* válaszcikkében megfogalmazott véleményét, mely szerint mélyrehatóan elégedetlen a mainstream közgazdaságtan e téren elért eredményeivel. Véleményeltérés abban van közöttünk, hogy egy-egy új megközelítés – besorolhatóságától függetlenül – éppen emiatt nagyobb türelmet érdemel hatékonyságának bizonyítására. Véleményem szerint ez megilleti az evolúciós megközelítést is, hiszen a neoklasszikus elmélet lényegi gyenge pontjaira mutat rá, ennek ellentmondásait kívánja feloldani, saját múltját tekintve pedig ez az irányzat még a serdülőkort sem érte el.

<sup>6</sup> Lásd például *Jorgenson–Wilcoxon* [1992], [1993].

## Hivatkozások

- BALDWIN, R. E. [1992]: Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid? *Journal of Economic Literature*, június, 804–829. o.
- BARRO, R. [1990]: Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, Vol 98. 103–125. o.
- BARRO, R. [1991]: Economic Growth in a Gross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics* 106.
- BARRO, R.–SALA-I MARTIN, X. [1992]: „Convergence”. *Journal of Political Economy*, 100, 223–251. o.
- BAUMOL, W. J. [1986]: Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review*, december.
- BEKKER ZSUZSA [1993]: A 80-as évtized gazdasági fejlődési pályái a kelet-európai országokban. Pénzügyminisztérium Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet. (Kézirat.)
- BRIAN, A. W. [1993]: Pozitív visszacsatolási mechanizmusok a gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz. 138–148. o.
- CECCHINI, P. [1988]: Europa '92. Nomos, Baden-Baden.
- COHEN, W. M.–KEPPER S. [1992]: The Anatomy of Industry R&D Intensity Distribution. *American Economic Review*, szeptember, 773–799. o.
- DEPARTMENT OF COMMERCE [1973]: Long Term Economic Growth 1860–1970. U. S. Department of Commerce.
- VAN DUJIN, J. J. [1982]: The Long Wave in Economic Life. George Allen and Unwin, London.
- DUK-CHOONG, KIM [1992]: Open Regionalism in the Pacific: A World of Trading Blocks. *American Economic Review*, május, 79–83. o.
- DYSON, K.–WILKS, S. [1983]: *Industrial Crises*. M. Robretson, Oxford.
- THE ECONOMIST [1992]: Explaining the Mystery. 1992. január 4.
- JORGENSON, D. W.–MAN, S. Ho [1993]: Trade Policy and U. S. Economic Growth. Harvard Institute of Economic Research, április.
- JORGENSON, D. W.–WILCOXEN, P. J. [1992]: The Economic Impact of the Clean Air Act. Amendments of 1990. *Energy Journal*, Vol. 14. 1. sz. 159–182. o.
- JORGENSON, D. W.–WILCOXEN, P. J. [1993]: Energy, the Environment, and Economic Growth. Megjelent: *Kneese, A. V.–Sweeney, J. L.* (szerk): *Handbook of Natural Resource and Energy Economics*. Vol. III. 1267–1390. o. Elsevier Science Publisher B. V.
- KAMIEN, M. I.–MÜLLER, E.–ZANG, L. [1992]: Research Joint Ventures and R&D Cartels. *American Economic Review*, december, 1293–1306. o.
- KING, R.–PLOSSER, C.–REBELO, S. [1988]: Production, Growth and Business Cycles. *Journal of Monetary Economics*, Vol 21. 195–232 és 309–341. o.
- KONDRATYEV, N. D. [1989]: A gazdasági konjunktúra nagy ciklusai. MKKE Politikai gazdaságtan füzetek, 66.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- LEVINE, R.–RENELT, D. [1992]: A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *American Economic Review*, szeptember, 942–963. o.
- LUCAS, R. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol 22. 3–42. o.
- MADDISON, A [1987]: Growth and Slowdown in Advanced Capitalistic Economies. Techniques of Quantitative Assessment. *Journal of Economic Literature*, 25. 649–698. o.
- MANKIW, N. G. [1992]: Commentary: the Search for Growth Policies for Long-Run Economic Growth. Symposium Sponsored by The Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, augusztus 27–29.
- MANKIW, G.–ROMER, D.–WEIL, D. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107. 407–437. o.
- MEYER DIETMAR–SOLT KATALIN [1993]: Hasznos-e az evolúciós közgazdaságtan? *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- MITCHELL, B. R. [1975]: *European Historical Statistics*. The Macmillan Press, London.
- MORGAN, S. [1992a]: Morgan Stanley International Investment Research, július 31.
- MORGAN, S. [1992b]: Morgan Stanley International Investment Research, november 17.
- NELSON, R.–WRIGHT, G. [1992]: Rise and Fall of American Technological Leadership. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXX. december, 1931–1964. o.
- OECD [1992]: National Accounts (Main Aggregates Volume 1). OECD Párizs.
- PLOSSER, C. I. [1992]: The Search for Growth. Policies for Long-Run Economic Growth. Symposium Sponsored by The Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, 1992. augusztus 27–29.
- REBELO, S. [1991]: Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol 99. 500–521. o.
- ROMER, P. [1986]: Increasing Return and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol 94. 1002–1037. o.
- SOLOW, R. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. 65–94. o.

- SPROUT, R.–WEAVER, J. [1992]: International Distribution of Income (1960–1987). *Kyklos*, Vol. 45, 237–258. o.
- STIGLITZ, J. E. [1974]: Growth with Exhaustible Natural Resources: Efficient and Optimal Growth Path. *Review of Economic Studies*, Vol. XLI, 123–137. o.
- STREISSLER, E. [1980]: Investment Dependent Economic Growth. Megjelent: *Economic Growth and Resources* (5 th World Congress of IEA in Tokyo) Vol. 2. 145–163. o. R. C. O. Matthews, London.
- SUMMERS, R.–HESTON, A. [1991]: The Penn World Table, An Expanded Set of International Comparison. *Quarterly Journal of Economics* 106, 327–368. o.
- TRUETT, L. J.–TRUETT, D. B. [1984]: *Intermediate microeconomics*. West Publishing Co., St. Paul (Minnesota).
- VINCZE JÁNOS [1993a]: Evolúció és közgazdasági elmélet. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- VINCZE JÁNOS [1993b]: Válasz Meyer Dietmar és Solt Katalin vitáikra. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- ZÁDOR MÁRTA [1992]: A nemzetközi adósságválság kezelésének nemzeti és nemzetközi gyakorlata. Pénzügyminisztérium Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet. (Kézirat.)
- ZÁDOR MÁRTA [1993]: A magyar gazdaság hosszú távú fejlődési perspektívái és a külgazdasági kapcsolatrendszer fő összefüggései. Pénzügyminisztérium Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet. (Kézirat.)

## Sikeres privatizációk – 1993

(Gazdasági újságírók szavazatai alapján)

**Az Állami Vagyonügynökség 40 privatizációval foglalkozó gazdasági szakújságírók** kért fel napi- és hetilapoktól, a vidéki kiadványok munkatársait és néhány hazánkba akkreditált külföldi tudósítót arra, hogy egy kérdőív segítségével válasszák ki az ÁVÜ 1993-as legsikeresebb privatizációit. A megszabott határidőre **31-en adták le szavazatukat** és értékelésüket. Így február 15-én **Ponrácz Tibor** címzetes államtitkártól az első díjat a **Nyidofer Rt.** befektetőjének nevében **Peter R. Niehusen**, az **Universal Leaf Tobacco** kelet-európai elnöke vehette át, a második díjat a **Caola** vezérigazgatója, **Benkő László**, míg a harmadikat **Harbula Gyula**, a **Pannonia Hotels** vezérigazgatója.

### Nyidofer – 22 millió dollár korszerűsítésre

**A Nyidofer értékelése:** *Az újságírók hatékonyabb gazdálkodást, műszaki kutatást és fejlesztést, a foglalkoztatási szint megtartását, új piacok megszerzését és a termelők integrációját várják az új tulajdonostól. A várható negatív hatások között néhányan megjelölték, hogy monopolhelyzetre törekszik az adott ágazatban. Ismerve a privatizációk menetét, átlagos gyorsaságúnak tekintették.*

Az Universal Leaf Tobacco – a dohányipar nagyhatalma – a Boma holland-magyar tanácsadó kft. közvetítésével figyelt fel a nyíregyházi dohányfermentáló privatizációjára, és a magyar dohánytermesztésben rejlő lehetőségekre. A Boma egyébként egyike azon kevés számú privatizációs tanácsadónak, melyek saját kockázataikra választják ki az adott területen

a lehető legjobbnak tartott külföldi befektetőt. Az ULT valóban „nagy fogásnak” bizonyult, hiszen az amerikai dohányfeldolgozó társaság évi 3,5 milliárd forgalmával és 50 országra kiterjedő érdekeltségével nemcsak befektetést, hanem biztos piacot is ígért. **Peter R. Niehusent**, az ULT alelnökét arról kérdeztük, hogy az a 22 millió dollár, amelyet befektet a magyar dohányiparba, mennyire látszik ígéretes инвестиciónak?

Az ULT azért vette meg a Nyidofert, mert perspektívát lát ebben az üzletágban. Am a befektetésben legalább ilyen fontos szerepet játszott, hogy összhangban tudtunk dolgozni a magyar farmerekkel, és reméljük, hogy támogatásunk nyomán a jelenlegi 10 ezer termelő helyett akár 20 ezer is foglalkozik majd dohánytermesztéssel.



***Mennyit kell befektetni ahhoz, hogy a magyar dohány minősége megközelítse a világszerte jegyzett dohánytermékekét?***

Ma Európában az olasz, a spanyol és a görög dohány a legkeresettebb. Ugyanilyen jó minőség és választék állítható elő Magyarországon is. Ha

ez sikerül, csökkenthető a magyar dohánygyáraknál az import, és lesz exportárualap is. A Nyidofer gépesítése és korszerűsítése a mi feladatunk. Szeretnénk, ha a háromévi aszály után idén már nem befolyásolná a farmerek termelését az időjárás.

### **Caola – magyar kutatókkal a sikerért**

**A Caola értékelése:** *Hatékonyabb gazdálkodás, műszaki kutatás és fejlesztés, új piacok megszerzése – ezek szólnak a cég privatizációja mellett. Többen várják a marketingtevékenység színvonalának emelését, és néhányan azt is, hogy a Caolánál megtartják az olcsó hazai termékeket. Az újságírók szerint az új tulajdonos méltányos áron jutott a céghez, ám többen vélik úgy, hogy a tranzakció időben elhúzódott.*

A Caola Magyarországon egy kicsit többet jelent egyszerű márkanevénél. Egyfelől nosztalgikus emlékeket szimbolizál, amelyek a század eleji kozmeti-

kai gyár virágzásához kötődnek, másfelől jelzi azt a szívós ipari kultúrát, amely évtizedeken át képes volt megújulni és fennmaradni. A Caola első „kérője” jó két évvel ezelőtt az a Palmolive–Colgate multinacionális cég volt, amely végül is nem óhajtotta megvenni a Caolát, de sokáig úgy látszott, másnak sem nagyon kell. Az ÁVÜ 1993 elején pályázatot írt ki az eladásra, ám az eredménytelen maradt. Márciusban a vállalat MRP-szervezete és a Benkő és Társai Kft. egy időben adta be vételi ajánlatát. Végül ezt a megoldást fogadta el az ÁVÜ: a kft. 51 százalékos tulajdon-

részt, az MRP pedig 15 százalékos részvénycsomagot vásárolhatott. A befektetők szerint 1994 végéig 300 milliós tőkeemlést tudnak majd végrehajtani.

A Caola néhány évvel ezelőtt még a hazai piac közel 80 százalékát uralta. Mára azonban már erős konkurensekkel kell számolnia, s egyes becslések most mintegy 40 százalékra teszik a Caola piaci részesedést.

***Meg tudja-e ezt őrizni a kozmetikai és háztartásvegyipari gyár?*** – kérdeztük *Benkő Lászlótól.*

A Caola minőségben és választékban felveszi a versenyt a nagy cégekkel. Véleményem szerint elsősorban a csomagolástechnikán múlik, hogy megtarthatjuk-e a piaci részarányun-

kat. A Caola jó cég, és mivel maradunk a középárkategóriában, véleményünk szerint akár még nagyobb vásárlóközönségre is számíthatunk. Bankhitellel oldjuk meg a fejlesztést ahhoz, hogy külső megjelenésében is versenyképesek legyenek termékeink.

A Caolánál kiemelt hangsúlyt kap a kutatásfejlesztés; folyamatosan törekszünk a korszerű technológiák, az alternatív anyagok bevezetésére. Erre vonatkozóan tárgyalásokat folytatunk a Budapesti Műszaki Egyetemmel (általános és analitikai, fizikai-kémiai tanszék), egy nonprofit kutató-oktatói alapítvány létrehozására. Ezáltal segíthetnénk a nehézségekkel küzdő oktatást – számunkra pedig a BME a szellemi, műszerezettségi kapacitásait nyújtaná.

### **Pannónia Hotels – magyar szállodák a nemzetközi láncban**

**A Pannónia Hotels értékelése:** *hatékonyabb gazdálkodást és a marketingtevékenység színvonalának az emelését várják az új tulajdonostól. Az újságírók általában úgy vélik, hogy méltányos áron kelt el a vállalat, ám a tranzakció itt is egy kissé hosszan tartott.*

A Pannónia Hotels Rt. privatizációját 1990 szeptemberében hirdette meg az Állami Vagyonügynökség. Bár érdeklődés a világ minden tájáról érkezett, három év alatt kiderült: nem egyszerű tőkeerős partnert találni ekkora kínálatra. A francia Accor csoport 1993 elején jelentette be vételi szándékát a Pannóniára, s végül is december elején sikerült tető alá hozni a megállapodást. Az Accor – Európa egyik legnagyobb szálloda és éttermi hálózata – 7 millió dolláros tőkeemléssel együtt jutott a társaság 51 százalékos részvénycsomagjához. Az Accor hálózatához 1992-es adatok szerint 1875 hotel tartozott, nyeresége elérte a 218 millió dollárt. A Pannónia 27

szállodáját az Accor – a kategóriákat is jelölő – Formula–Ibis–Novotel és Mercure márkanévvel integrálja a hálózatba.

Ezek az előnevek egyben tájékoztatást jelentenek már a turista számára, hogy milyen színvonalú szolgáltatásokat talál a magyarországi Accor hotelekben – mondja *Harbula Gyula* vezérigazgató.

Az Accor mintegy 25 millió dollárt készül befektetni a következő években a Pannónia láncolathoz tartozó szállodákba – egészíti ki *Alain Verglas* fejlesztési igazgató.

Az Accor márkák átvétele jelentősen megkönnyíti a szolgáltatások nemzetközi értékesítését. Az új tulajdonos révén nemcsak a nemzetközi hálózatba kerül be a Pannónia, hanem lehetővé válik az is, hogy a szállodák igénybe vegyék az Accor kedvezményes beszerzési forrásait. Az üzleti tranzakcióba egyébként beszállt az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank is.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **The populists, the government and the liberals** (Party programmes before the 1994 election)

*Gábor Karsai*

The economic policy of the coalition government led by the Hungarian Democratic Forum (MDF) is usually criticized from two aspects. Firstly for its rigorous guidelines preventing growth and consumption and serving the interests of those possessing capital and secondly, quite on the contrary, for the slow and distorted market economic reforms, for the use of allocating-étatist methods instead of recognizing the command function of money, for conducting an irresponsibly diluted fiscal and monetary policy. Unfortunately, these criticism coming from two sides do not mean that the economic policy of the government is proceeding in the right direction, on the golden middle path.

The substance of the matter rather is that the government had not assessed the tensions entailed by the transition to market economy and then recoiled from its size. To the phenomena of the crisis, deepening for objective reasons, it provided increasingly populist answers. This was little for achieving popularity, while it more and more narrowed down its own scope of manoeuvring by pushing the problems farther and by continually consuming the physical and moral capital of the country. At the same time, the population is getting tired of the recession of the last four years and expects growth after the more than one and a half decades. But a responsibly reasoning economist-politician cannot promise this as yet for the coming years.

## **From yielding precedence to the computer keyboard** (Institutions, conventions, economics)

*Katalin Szabó*

In economic life there are countless formal rules and informal constraints – summarily called institutions – which regulate the actors' behaviour in repeated situations. Up to now, mainstream economics has devoted its full attention to the market and has left the presentation of institutional frameworks to the peripheric schools. In the last one or two decades, however, ever greater intellectual forces have been at work with the economic analysis of institutions, so much so that some people speak about an institutional revolution.

The authoress presents the necessity and explanatory power of conventions and institutions through the analysis of coordination problems arising in the cooperation of economic actors as well as of situations of the “prisoner's dilemma” type, relating them to the transaction costs. This turn towards institutions has basically changed our economic approach as, instead of the maximization of individual utility, attention is centred on one- and n-person games, the outcome of which is subject to laws of probability. And, instead of static equilibrium, development and adjustment have come to the fore of interest.

The institutional approach is particularly topical in Central and Eastern Europe, where the changes invalidated the established system of conventions and institutions and where we are frequently struggling in the captivity of situations of “prisoner's dilemma” type. The “gamblers” learn only slowly that the brutal pursuit of their goals does not lead to the desired results and every actor would fare better if they also took into account the aspirations of the others as well.

## **The welfare system in the period of transition**

*István György Tóth*

The paper analyses the extent and dynamics of social expenditures in Hungary. First it is shown that the Hungarian social expenditures, which had been at the level of lower income OECD states in the early eighties, became comparable to that of the most developed OECD welfare states. Secondly, the institutional characteristics of the Hungarian social policies in the period of the state socialist regime differed significantly from the Western European patterns. Changes

in that are shaped both by deliberate policies and the effects of the economic recession and transformation. The future shape of Hungarian social policy arrangements is heavily dependent upon the outcomes of the political game.

### **Changes in consumer behaviour in the course of the reform in Russia**

*Alexander A. Auzan*

The reforms of the era hallmarked by the name of Gorbachew were only restrained to “cosmetics” of the old system. Thus they did not significantly modify the traditional behaviour of Russian consumers that had adjusted for long decades to the extreme shortage situations. The radical reforms of the Jelcin–Gajdar government in 1992 created a new situation where the long-established forms of behaviour lost their effectiveness. After the crisis of consumer behaviour a process of adjustment to the new market institutions has started. Yet behind this consumer behaviour now “getting rational” the subconscious old conditioning is still alive. This will only change after the elapse of a long period – when also the vast work entailed by the transformation of the institutional system will have been done.

### **Direct foreign investments and competition**

*Ferenc Vissi*

Analysing the direct capital investments the study seeks answer to the question why certain industries proved to be attractive for foreign investors. A considerable part of these investments was linked to the privatization and thus their investment decisions were motivated by different considerations than the enterprise- and country-specific advantages eliciting mutual investments between developed countries. Besides, participation in privatization offered an opportunity for retaining dominating positions and the oligopolistic market structure.

The study examines the limits to access through forms of market of outstanding importance from the aspect of competition policy and shows in which areas structures potentially or actually maintaining competition have come about.

### **Is a new growth theory needed?**

*István Ligeti*

The author first reviews the long-term growth trends. Then, relying on the neoclassical approach constituting the mainstream of economic thought, he examines to which questions the growth theory has not produced a satisfactory answer up to our days. At the centre of his analysis there are three interrelated circles of themes: the principle of diminishing returns, the role of technical progress and the different growth paths of individual countries. The confrontation of theory with empirical facts calls attention to the need of further developing the theory of growth. At this point the article joins the debate about the evolutionary growth theory.



Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, April 1994

CONTENTS

<i>Gábor Karsai</i> : The populists, the government and the liberals (Party programmes before the 1994 election) .....	285
<i>Katalin Szabó</i> : From yielding precedence to the computer keyboard (Institutions, conventions, economics) .....	298
<i>István György Tóth</i> : The welfare system in the period of transition .....	313
<i>Alexander A. Auzan</i> : Changes in consumer behaviour in the course of the reform in Russia .....	341
WORKSHOP	
<i>Ferenc Vissi</i> : Direct foreign investments and competition .....	349
DISCUSSION	
<i>István Ligeti</i> : Is a new growth theory needed? .....	360
English abstracts of the articles .....	375

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. február 24.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/04-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,2 (A/5) ív terjedelemben

HU ISSN 0023 4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányoként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881), MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) és a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

# BUDAPEST BANK



*Budapesten és országos hálózatában  
66 helyen várja Tisztelt Ügyfeleit*

## **Szolgáltatásaink:**

- ◆ számlavezetés forintban és devizában, belföldi és nemzetközi fizetési megbízások teljesítése;
  - ◆ betétgyűjtés és lekötés forintban és devizában;
  - ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek nyújtása forintban;
- ◆ külföldi országok, pénzintézetek által nyújtott hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek nyújtása devizában és forintban;
  - ◆ váltóleszámítolás;
  - ◆ export okmányok leszámítolása;
- ◆ export-import akkreditívek nyitása, okmányos beszedvények lebonyolítása;
  - ◆ garanciák kiadása;
- ◆ értékpapírok kibocsátása és forgalmazása, pénz- és tőkepiaci műveletekre adott megbízások teljesítése a bank leányvállalata révén (Budapest Értékpapír és Befektetési Rt.);
  - ◆ valutaváltás;
  - ◆ devizakonverziók;
- ◆ fedezeti ügyletek az árfolyam- és kamatkockázat kivédésére;
  - ◆ határidős és futures ügyletek;
  - ◆ befektetési és privatizációs tanácsadás;
  - ◆ közvetítői tevékenység;
  - ◆ lízingelés a bank leányvállalata révén (Budapest Lízing Rt.);
  - ◆ fiókbéreklet, széfszolgáltatás.



**BUDAPEST BANK RT.**

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. MÁJUS

HETÉNYI ISTVÁN

Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején

KEITH GRIFFIN–AZIZUR RAHMAN KHAN

Átmenet a piacgazdaságba  
A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára

SIMONOVITS ANDRÁS

Együttélő nemzedékek modellcsaládja

BERDE ÉVA

Közjavak és potyautasok

CSERMELY ÁGNES

Vállalati jövedelmezőség és export

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. május**

**TARTALOM**

<i>Hetényi István</i> : Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején . . . . .	377
<i>Keith Griffin–Azizur Rahman Khan</i> : Átmenet a piacgazdaságba. A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára . . . . .	391
<i>Simonovits András</i> : Együttélő nemzedékek modellsaládjá . . . . .	411
<i>Berde Éva</i> : Közjavak és potyautasok . . . . .	431
<b>MŰHELY</b>	
<i>Csermely Ágnes</i> : Vállalati jövedelmezőség és export . . . . .	445
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata . . . . .	459

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

HETÉNYI ISTVÁN

## Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején

---

A rendszerváltozás az állam és így az államháztartás szerepét mélyen befolyásolja. Egyfelől arról van szó, hogy az államháztartás tervezése, vitele a demokrácia szabályaihoz igazodjon, másfelől funkcióit a piacgazdasági feltételekhez kell szabni. E kettőt nevezik államháztartási reformnak. És végül, a gazdasági visszaesés, a struktúra- és szektorváltás, a KGST felbomlása közvetlen és hatalmas befolyást gyakorolt a bevételekre és kiadásokra.

A cikk az államháztartás kvantitatív folyamataival foglalkozik, és csak érintőleg tér ki az államháztartási reformra.\*

---

### Az államháztartás<sup>1</sup> bevételei és kiadásai

Az államháztartás bevételeinek és kiadásainak elemzését kezdjük a statisztikák áttekintésével! A tanulmányban felhasznált adatok forrásai az 1989–1992. évi zárszámadások, az 1993–1994. évekre a jóváhagyott költségvetés. A zárszámadásokból a főbb adatok kiolvashatók. Arra sajnos nincs garancia, hogy a csoportosítások konzekvensek. Bizonyos számbavételi változásokat igyekeztünk kiküszöbölni, de valószínű, hogy egy sor kisebb-nagyobb módosulást nem tudtunk követni. Emellett az állami bevételek és kiadások köre nem is teljes körű, mert például az évente több tízmilliárd forintos privatizációs bevételeket és kiadásokat az államháztartási mérlegek nem tartalmazzák. Ezekkel a kormány szabadabban bánhat – annak ellenére, hogy elvben ezt is a parlament határozza meg –, és például elláthat belőlük költségvetési feladatokat is.

Az államháztartás bevételeit és kiadásait átfogóan az 1., 2. és 3. táblázat mutatja be. Az adatok szerint négy év alatt az államháztartás (konszolidált) kiadásai lényegében a GDP-vel párhuzamosan, azaz kétszeresükre nőnek. A kiadások – az IMF rendszerével számolva – a GDP 60 százaléka körül mozognak.

\* A cikk kisebb szerkesztési változásoktól eltekintve részlet a Korridor Alapítvány részére készült hosszabb tanulmányból, amely a kormány államháztartási politikáját elemzi. A kéziratot 1993 novemberében zártam le.

Az államháztartási reformra egy korábbi cikkem tér ki részletesen: Az államháztartási reformról. Gazdaság és Jog, 1993. november.

<sup>1</sup> Az államháztartás a központi kormányzat, a társadalombiztosítás, az elkülönített állami pénzalapok, a helyi önkormányzatok bevételeinek és kiadásainak együttese. Az olyan mérleget, amely az alrendszerek közti fizetéseket kiszűri, és az adósságtörlesztéseket kihagyja, nevezzük konszolidált mérlegnek. A konszolidált államháztartás fogalma egy, az IMF által elfogadott konvenció.

**Az államháztartás bevételei\***  
(milliárd forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Index 1994/1990	Százalékos megoszlás		
								1989	1990	1994
Nyereség- és társasági adó	93	94	77	64	54	59	63	9	7	2
Pénzügyintézetek adója	21	49	44	2	25	23	47	2	4	1
Együtt:	114	143	121	66	79	82	57	11	11	3
Általános forgalmi adó	135	147	150	176	259	334	227	13	12	13
Fogyasztási adó	96	108	137	167	170	186	172	9	9	7
Vám- és import forgalmi adó	68	51	62	94	82	98	192	6	4	4
Kütefa és termelési adó	44	79	32	20	25	26	33	4	6	1
Együtt:	343	385	381	457	536	644	167	32	31	25
Személyi jövedelemadó	94	127	184	206	238	298	235	9	10	12
Tb-járulékok	292	352	408	483	532	674	191	28	28	25
Elkülönített állami alapok bevételei	42	53	71	92	152	203	383	4	4	8
ebből: vállalat és lakosság	32	34	43	70	95	101	297			
Egyéb bevételek	178	202	424	590	554	695	344	16	16	27
ebből: adó és illeték	35	20	.	.	.	69	345	3	2	3
Összes bevétel:	1063	1262	1589	1894	2091	2536	201	100	100	100
ebből adó és illeték**	912	1061	.	.	.	1810	171			
Adó + illeték a GDP százalékban	53	51	.	.	.	46				

\* 1989–1992: zárszámadás-adatok; 1993–1994: tervezett.

\*\* Elkülönített alapokra történő vállalati és lakossági befizetéssel, tb-járulékkal.

A bevételek dinamikája elmarad a kiadások dinamikájától. A hiány 1992 óta számottevő. Az adók súlya a GDP-hez viszonyítva négy év alatt 5-6 százalékkal csökken. A magángazdasági bevételek (díjak, piaci hűtelfelvét) viszont nőnek.

A fő bevételi és kiadási tételek dinamikájával és szerkezetével kapcsolatosan a következő megállapítások tehetők:

- az államháztartás súlya a GDP-hez viszonyítva érdemben nem változott,
- a jövedelemadók szerkezete előnyösen változott, nőtt a személyi jövedelemadó, és visszaszorult a vállalatok nyereségadója,
- visszaszorultak a gazdasági célú kiadások,
- a szociális kiadások súlya tovább növekedett,
- az egyes alrendszer szerepe a kiadásokban meglepően stabil marad,
- a kiadásokon belül a támogatások (transzferek), illetve a vásárlások aránya meglepően változatlan,
- a költségvetés hiánya és az adósságteher drámaian megnőtt.

Nemzetközi adatokkal egybevetve, elsősorban a szociális támogatások magasak.<sup>2</sup> A támogatások (transzferek) arányát főleg a transzferekre teljes egzisztenciával ráutaltak nemzetközileg is kiemelkedően nagy száma emeli. A felnőtt nyugdíjasok, gyesen, gyeden levők és a regisztrált munkanélküliek a felnőtt lakosság több mint 40 százalékát teszik ki, de átlagjövedelmük alacsony. Az intézményi kiadások relatív szintje a privát szektor hiánya ellenére sem haladja meg a fejlett európai országokban tapasztalt mértéket. Az utóbbi magyarázata talán egyszerű: amennyivel szűkebb más országokban az állam intézményhálózat, annyival nyomorultabb a kiterjedt hazai intézményhálózatnak az abszolút és relatív bérszínvonal és dologi ellátottsága.

<sup>2</sup> Támogatásnak nevezünk itt minden jövedelemtranszferet, tehát a biztosítási alapú kifizetéseket, például a nyugdíjakat is.

2. táblázat

Az államháztartás kiadásai\*  
(milliárd forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Index 1994/1990	Százalékos megoszlás		
								1989	1990	1994
Gazdálkodók támogatása	116	106	64	75	81	99	93	10	8	4
ebből agrátámogatás (benne exporttámogatás)	34	31	27	30	35	38	122	3	3	1
Fogyasztási árkiegészítés	44	52	42	19	20	23	44	4	4	1
Költségvetési szervek <sup>b</sup>	375	478	626	715	758	947	198 <sup>c</sup>	34	38	33
Tb-kiadások <sup>b</sup>	217	277	445	523	601	685 <sup>a</sup>	247	20	22	24
ebből: nyugdíj	156	202	261	306	362	413	204	14	16	17
Családi pótlék	53	64	81	95	106	107	167	5	5	4
Lakossági pénzbeni juttatás (családi pótlék nélkül)	.	.	.	90	151	187	.	.	.	6
Felhalmozás	123	120	128	236	220	256	213 <sup>c</sup>	11	10	9
ebből magánlakás-támogatás, -felújítás	12	26	22	29	27	33	127	1	2	1
.	.	.	.	26	27	31	.	.	.	1
Adósságszolgálat, kamattérítés	62	71	164	193	206	359	505	5	6	12
Egyéb kiadás	122	95	91	125	158	202	214	11	7	7
Összesen	1112	1263	1641	2071	2301	2865	227	100	100	100
Hiány	49	1	53	176	210	330				
Konzolidált kiadások összesen:	1046	1194	1354 <sup>d</sup>	1682 <sup>d</sup>	1951	2370 <sup>e</sup>	197	-	-	-
Konzolidált mérleghiány	43	+10	64	178	170	270				
GDP	1723	2089	2308	2690	3320	3955	189	-	-	-
Konzolidált kiadás a GDP százalékában	61	57	59	63	59	60	-	-	-	-

\* 1989–1992: zárszámadás-adatok, 1993–1994: tervezett kiadás

<sup>a</sup> Gyermekgondozási díjakkal.<sup>b</sup> Családi pótlék nélkül.<sup>c</sup> Összehasonlítható szerkezetben az index: költségvetési szervek 205; felhalmozás 189.<sup>d</sup> PM-számítások.<sup>e</sup> Saját becslés.

3. táblázat

Az államháztartás bevételeinek és kiadásainak a szerkezete alrendszer szerint  
(nem konzolidált adatok)

Megnevezés	1990		1994		Index 1994/1990
	milliárd Ft	százalék	milliárd Ft	százalék	
<b>Bevételek</b>					
Központi költségvetés és költségvetési szervek	701	56	1309	51	187
Elkülönített alapok	53	4	203	8	383
Helyi önkormányzatok	148	12	323	13	218
Társadalombiztosítás	360	28	701	28	195
Összesen	1262	100	2536	100	201
<b>Kiadások</b>					
Központi költségvetés és költségvetési szervek	525	41	1297	45	247
Elkülönített alapok	117	9	243	8	208
Helyi önkormányzatok	260	22	617	22	237
Társadalombiztosítás	361	28	707	25	196
Összesen	1263	100	2865	100	227
(GDP)	2089		3955		189



## Makroprognózis és költségvetési tervezés

Az előző fejezetben jellemzett tendenciák meglehetősen eltérnek a gazdasági programokban szereplő szándékoktól (lásd a 4. táblázatot). A deklarált várakozások és szándékok a GDP kedvező alakulására és az államháztartás szerepének erre alapozott visszaszorítására épültek. 1990-ben és 1991-ben minden kormányzati prognózis azzal számolt, hogy 2 év – közelebről meg nem határozott – „átmeneti gondja” után a gazdasági fejlődés normál vágányra tér. Ezt akkor a független vagy ellenzéki prognózisok sem látták másként. 1992-re és 1993-ra vált jellemzővé, hogy míg a kormányzati prognózisok egy óvatos fellendülést jósoltak, addig a független szakértők ezt tagadták. Úgy tűnik, hogy 1994-re a prognózisok megint jobban összezsengenek.

4. táblázat

Makrogazdasági előrejelzések különböző programokban  
(százalékos növekedés, illetve csökkenés)

Megnevezés	Tényszámok					„Békési” (1989)			„Rabár” (1990)				„Kupa” (1991)				
	1989	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993	1994
1. GDP- termelés	1	-3	-12	-5	-2	1	2	2	-6	-3	3	5	-5	-4	3	5	6
belföldi felhasználás	1	-3	-10	-7	5	0	1	1	-5	-5	0	3	-6	-5	1	3	5
ebből: fogyasztás	1	-3	-5	-2	1	1	1	1	-5	-4	1	2	-4	-5	1	2	4
Nemzetgazd. beruházás	4	-10	-12	-6	1	2	3	4	-5	-4	0	5	-7	-5	0	5	6
2. Kivitel	0	-4	-5	1	-13	0	3	3	-7	-4	6	7	-5	-6	6	7	7
Behozatal	1	-5	6	-8	-13	1	2	3	-6	-7	3	5	-6	-7	2	3	8
Kivitel KGST- országokba	-6	-26	-45	14	.	-4	2	0	-27	-18	7	7	-26	-25	7	7	7
3. Infláció (fogyasztói)	17	29	35	23	23	15	15	15	29	35	?	?	.	34	21	13	9
Teljes cserearány- változás	.	0	-10	-1	.	1	-2	0	-1	-15	0	0	0	-12	0	0	0
4. Államház- tartás** bevétel (a GDP %-ában)	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	61	58	57	57
kiadás (a GDP %-ában)	61	57	59	63	59*	.	.	.	-4***	.	.	.	.	64	60	58	57
egyenleg (a GDP %-ában)	-3	0	-3	-7	-6	-3	-1,5	-1,2	.	.	.	.	.	-2,5	-1,4	-0,8	-0,2
5. Folyó fizetési mérleg egyenlege (millió dollár)	.	-1300	287	352	-3400	260	110	-70	-150	-1500	-850	0	600	-1200	-650	0	0

\* Tervezett.

\*\* Konszolidált adatok.

\*\*\* Csak központi költségvetés.

A prognózisok és a tények eltérése – például a GDP a prognosztizált 4 százalékkal szemben 12 százalékkal csökkent 1991-ben – a KGST összeomlásából adódó exportkiesés becslésével is összefügg. 1991-ben a volt KGST-országokba irányuló export felére esett, szemben a prognózisban foglalt 25-30 százalékos csökkenéssel.



Az 1991-ben készült Kupa-program az államháztartási kiadások GDP-hez viszonyított arányának meredek csökkenését tervezte. Ezzel szemben inkább stagnálás lett jellemző. A kudarctöbb tényezőnek tulajdonítható: így annak, hogy a bázisadat túlbecsült volt, a bruttó hazai termék (GDP) értéke lényegesen alacsonyabb lett, a „kölségvetési reform” pedig jórészt elsikkadt.

Utalni kell ugyanakkor arra, hogy ott is, ahol az állam szerepvállalásának visszaszorítása a nyolcvanas években ideológiailag deklarált prioritássá vált (Egyesült Államok, Egyesült Királyság), ez az aránycsökkenés csak a hatalmon lévő politikai erők kormányzásának 6–8. évében indult meg, és csak akkor, amikor a GDP legalább 2-3 százalékkal nőtt. Az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban például az államháztartás kiadásainak volumene a nyolcvanas évtizedben egyértelműen nőtt. Magyarországon ezzel szemben 1990 és 1993 között az államháztartás kiadásai reálértékben kb. 20 százalékkal csökkentek.

A csökkenésben nagy szerepet játszott a gazdálkodók – és részben a fogyasztói árak – támogatásának csökkentése. A bankokkal kapcsolatos problémák azonban arra mutatnak, hogy ez nem járt a piaci guruk által várt hatással, és a bankkonszolidáció 1993–1994-ben visszahárítja a terheket az államra. (Ez a kiadásokban nem jelenik meg, csak az államadósságban.)

A makroprognózisok túlméretezésével kapcsolatosan a költségvetési hiány minden évben nagyobb lett a tervezettnél. A legfontosabb adóknál 1991-ben összességében 100 milliárd forint, 1992-ben 94 milliárd forint kiesés mutatkozott. 1993-ban a helyzet változott. A becslétnél magasabb infláció következtében a GDP várhatóan 200 milliárd forinttal nagyobb a tervezettnél, az adóbevételek viszont nagyjából a terv szintjén realizálódnak.

A kiegészítő adóbevétel 1991–1992-ben a költségvetési intézmények tervén felüli bevétele ellensúlyozta, amit viszont ezek el is költöttek, és így a kiadások meghaladták a tervezettet. Ez 1991-ben még nem volt zavaró, 1992-ben azonban a költségvetési szervek kiadásai – ide értve a költségvetési szervek beruházásait is – mintegy 100 milliárd forinttal lépték túl az előirányzatot.

A közhiedelemmel ellentétben az éves költségvetések nem terveztek növekvő adóterhet a GDP-hez viszonyítva. A tényt számok szerint az összesített adóterhet évi kb. 1 százalékkal csökkent. A csökkenés még nagyobb, ha figyelembe vesszük, hogy a GDP-számításban alábecsült szürkegazdaság közben jelentősebb lett.

Kedvelt megoldássá vált egyes tartós állami feladatoknak a privatizációs bevételekből való – költségvetésen kívüli – fedezése, és a kiadási rovatokat elkerülő adósságnövelés, amelyről még lesz szó. Ezek sajnos időzített fenyegetést jelentenek a jövőre nézve.

### Országgyűlési viták

Nem minden érdekesség nélküli annak áttekintése, hogy milyen politikai viták közepette született meg a költségvetés. Az országgyűlési expozékat és a pártok vezérszónokainak felszólalásait elemezve, elmondható, hogy az expozék nagyobb része ismertetés és agitáció. A bizottsági előadók csak 1992-ben tértek ki érdemi kérdésekre, a frakciók vezérszónoklatai jelentős részben általános politikai értékeléseket tartalmaznak, csak az 1993. évi költségvetési vita tért ki gyakorlatibb kérdésekre.

A parlamenti jegyzőkönyvekből az tűnik ki, hogy 1991-re a visszaesést, a válságot minden párt lebecsülte. A megalapozatlannak bizonyult makroprognózist (a visszaesés végül 8 százalékkal lett nagyobb) egyetlen frakció sem bírálta.

1992-ben a költségvetés ugyancsak optimista makroprognózisra épült, a kormányzat a visszaesés megállására, sőt némi év végi élénkülésre számított, és a költségvetés progresszív voltát azzal támasztotta alá, hogy részaránya a GDP-ből 4 ponttal csökkenni fog. (Ez nem következett be.) Nemcsak az ellenzéki pártok, de néhány kormánypárti képviselő részéről is elhangzott az a bírálat, hogy 1992-re nem megalapozott a fellendülés kezdetének prognózisa.

Az 1991. évi tapasztalatok fényében láthatóvá vált az intézményrendszer átalakításának elodázása. Az a később igazolódó prognózis is elhangzott, hogy ha 1992-ben e téren nem lesz lényeges haladás, akkor a választásokig már erre a lépéssorozatra aligha lehet számítani. Számosan hangoztatták a megnövekedett deficitből származó károkat, rámutatva arra, hogy a probléma a láthatónál nagyobb, mert az adóbevételek egy részének forrása a vagyon felélése. Mindenki bírálta az államigazgatás, a bürokrácia költségét, amely 1991-ben – egyetlen év alatt – 40 százalékkal nőtt.

Az 1993. évi költségvetési expozé a prioritásokat a korábbinál határozottabban fogalmazta meg. Egyidejűleg a kormány tájékoztatást adott az államháztartás reformjának, stabilizálásának, szanálásának, racionalizálásának (a kifejezések azóta is keverednek) programjáról. A bökkenő itt az volt, hogy a helyeselhető célok, irányzatok nem tükröződtek az 1993. évi előirányzatokban, csupán távolabbi szándékot fejeztek ki.

Az 1994. évi költségvetés vitáját a kuszaság jellemezte. A nyáron benyújtott költségvetés korrekcióra szorult, de az elfogadott keretek markánsan csak a 60-70 milliárd forinttal megnövekedett kamatkiadásban térnek el.

Tanulság, hogy maga a költségvetési vita mennyire kevésbé alkalmas a rendszerváltás idején átfogó gazdaságpolitikai vitára. A költségvetés ugyanis klasszikus folyamatszabályozó eszköz, amely szükségszerűen a létező intézményrendszerre és törvényekre épül, miközben gazdaságunk kulcskérdései ma inkább az utóbbiak formálásától függenek. Így mindazok a jogos észrevételek, amelyeket az átalakulásról a költségvetés kapcsán tesznek, tulajdonképpen lepattannak az előterjesztésről. A kormány egyébként – különösen 1991-ben – erőszakos merevséggel érvényesítette elképzeléseit.

### A költségvetés funkcionális szerkezete

Az 5. táblázat a költségvetés konszolidált kiadásait a kiadások célja szerint csoportosítva (ún. funkcionális osztályozás) mutatja be. Az adatok különböző forrásokból különböző évekre állnak rendelkezésre (több nincs is). A számítások egymástól eltérnek, bár mindegyiknek forrása a Pénzügyminisztérium. Sajnos az ezekre épülő IMF Statisztikai Évkönyv adatai közül is jó néhány helytelen. A KSH az adatok bizonytalansága miatt 1992-től a kiadások ágazati bontását már nem is közli.

A sok bizonytalanság mellett is mit mondhatunk? Azt, hogy 1990 és 1993 között a költségvetés konszolidált kiadásai folyó áron 63 százalékkal nőttek, míg a GDP növekedése 59 százalékkal.

Az oktatási és egészségügyi kiadások reálértékben a vizsgált három évben kb. 25-27 százalékkal csökkentek. 1989 és 1990 között e kiadások jelentősen emelkedtek – ez az oktatásra még 1991-re is jellemző volt –, és így négy év alatt értékvesztésük 16 százalékos volt.

Igen jelentős mértékben növekedtek a szociális kiadások; a PM számításai szerint 1989 és 1993 között 150 százalékkal. Az infláció miatt azonban összvolumenük 5 százalékkal csökkent. A kiadás gyorsan növekvő számú jogosult között oszlott meg. Négy év alatt a munkanélküliek száma 600 ezer fővel, a nyugdíjasok száma megközelítően 400 ezer fővel nőtt, azaz e két címen egzisztenciálisan a szociális kiadásokra utalt lakosság kb. 35 százalékkal nőtt, az egy főre jutó kiadás reálértéke sokat csökkent.

A védelemre fordított kiadások visszaszorultak, de az adatokban nem szerepel a volt szovjet adósság terhére beszerzett hadieszközök értéke, ami nagyságrendben megváltoztatja a tendenciát.

Megoldhatatlannak bizonyult az általános igazgatás, a rend- és jogbiztonság kiadásainak reális nyomon követése. A táblázatban a Pénzügyminisztérium adatai szerint például négy év alatt e kiadások folyó áron mindössze 40 milliárd forinttal nőttek, azaz volumenük 40 százalékkal csökkent volna. Ennek ellentmond minden más adat, amelyek szerint e kiadások négy év alatt legalább megkétszereződtek, de lehetséges, hogy a növekedés ennél is nagyobb volt.

**Az államháztartás konszolidált kiadásai\***  
(milliárd forint)

Megnevezés	1989			1990			1993	
	GFS <sup>a</sup>	KSH <sup>b</sup>	PM	GFS	KSH	Hetényi	PM	Hetényi
<b>Összes kiadás</b>	1087	1112	1087	1194	1280 <sup>f</sup>	1194	1951	1951
Általános igazgatás	161	40 <sup>c</sup>	148	204	55 <sup>c</sup>	?	188	?
Védelem	35	62 <sup>d</sup>	35	39	72 <sup>d</sup>	39	54	54
Oktatás	104	90	96	143	120	123	183	183
Egészségügy	69	59	63	103	79	89	135	135
Kultúra	32	27	29	36	30	.	33	.
<b>Szociális (benne lakás)</b>	320	(285)	364	391	(363)	444 <sup>g</sup>	909	800 <sup>g</sup>
Társadalombiztosítás	.	270	204	.	343 <sup>h</sup>	253 <sup>j</sup>	486	428 <sup>j</sup>
Szociális segélyek	.	15	6	.	20	18	187	34
Családi pótlék stb.	.	.	52	.	.	88	118	140
Lakás, kommunális	30 <sup>i</sup>	.	102	99	.	81 <sup>i</sup>	118	75 <sup>i</sup>
Munkanélküliség terhe	.	.	.	.	.	4	.	123
<b>Gazdasági</b>	298	310 <sup>k</sup>	302	291	303 <sup>k</sup>	264	274	321
Egyéb	165	195 <sup>e</sup>	25	99	220 <sup>e</sup>	.	29	128
Kamat	.	.	54	.	.	64	147	142
<b>Eltérések</b>	-96	.	-	-113	.	?	.	?

\* Funkcionális osztályozás

<sup>a</sup> GFS: IMF Government Finances Statistical Yearbook.

<sup>b</sup> KSH: ágazati adatok csak folyó kiadást tartalmaznak.

<sup>c</sup> Kutatással, fegyveres testületek nélkül.

<sup>d</sup> Összes fegyveres testület.

<sup>e</sup> Decentralizált alapokkal és nemzetközi kiadásokkal.

<sup>f</sup> Törlesztéssel (21 milliárd).

<sup>g</sup> Gyógyszer-ártámogatással.

<sup>h</sup> Családi pótlékkal.

<sup>i</sup> Kommunális nélkül.

<sup>j</sup> Nyugdíj + táppénz + gyógyszer-támogatás.

<sup>k</sup> Teljes költségvetési felhalmozással együtt.

A gazdasági kiadások, folyó áron számítva, nagyjából azonos szinten maradtak, ami azt jelenti, hogy volumenük több mint 50 százalékkal csökkent. Ismeretes viszont, hogy a bankkonszolidáció során kb. 300 milliárd forint teher visszahárul az államra. Ez a teher nemcsak nagy tömege miatt problematikus, hanem azért is, mert most ezt nem lehet nemzetgazdasági szempontokat követő szelekcióval kezelni. Adottságként jelentkezik, vállalati döntések véletlenszerű következményeként. Megítélés kérdése, hogy egy átgondolt szelektív támogatáscsökkentés, vagy a deformált banki hitelezés volt-e jobb megoldás.

Látványosan növekedett a költségvetés kamatterhe. Ennek a hiány és az említett adósságkonszolidáció mellett a manipulált, alacsony kamatozású jegybanki hitelezés visszaszorulása is oka.

**A helyi önkormányzatok pénzügyei**

Ismeretes, hogy az 1990. évi önkormányzati törvény ideologikusan gyökeresen szakított a régebbi tanácsrendszerrel. Az ideologikus szakításra épülő finanszírozási rendszert azonban még a tapasztalatoknak igazolniuk kell. Nem fejeződött még be a

<sup>3</sup> Itt elég utalni arra, hogy a KSH szerint az általános igazgatási folyó költségek 1990-ben 42 százalékkal nőttek, és a pénzügyminiszter 1991-re a bürokrácia költségeinek újabb 40 százalékos növekedését ismerte el.

**Az önkormányzatok bevételei és kiadásai\***  
(PM-számítások – milliárd forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993**	1994**	1994/1990	Százalékos megoszlás	
								1990	1993
<b>Bevételek</b>									
Adók (saját)	2,4	2,8	9,5	17,2	22,0	25,0	892	1	4
Illetékek	5,3	7,1	8,5	9,3	10,0	10,0	141	4	2
Egyéb saját bevétel	45,5	52,1	68,9	116,3	111,8	116,4	223	16	22
Összesen	53,2	62,0	86,9	142,8	143,8	151,4	244	21	28
Átengedett adók (szja, gk.adó)	66,5	75,4	47,0	65,3	51,6	61,2	82	25	9
Tb-től	–	50,6***	67,1	80,8	86,7	91,9	182	16	15
Állami hozzájárulás	123,3	113,3	190,7	219,5	267,4	281,5	248	38	48
Összes bevétel*	243,0	300,4	391,7	508,4	549,5	586,0	195	100	100
<b>Kiadások</b>									
Folyó kiadások összesen	177,2	239,9	304,7	376,5	404,7	428,9	179	77	75
ebből: oktatás	71,5	96,8	126,3	136,0	156,8	161,9	167	31	29
egészségügy	43,5	59,4	75,3	85,0	85,0	90,2	152	13	17
szociális	12,7	17,1	21,8	47,3	33,9	43,6	255	5	6
igazgatás	12,2	19,0	22,2	38,2	53,9	55,9	294	6	10
Fejlesztés	66,2	65,8	59,7	92,9	104,8	108,1	164	21	19
Egyéb	9,4	4,9	9,1	28,6	36,9	42,0	857	2	6
Összes kiadás*	252,9	310,7	373,5	498,0	546,4	579,0	186	100	100

\* Finanszírozási tételek nélkül.

\*\* Várható, illetőleg javaslat (1993. VI. 29.)

\*\*\* Zár számadási táblázatban nem szerepel.

*Forrás:* PM Önkormányzati és területfejlesztési főosztály.

tulajdonreform. Egy sor megoldás az államigazgatási reform oldaláról kérdéses. Végül, a szakítás ellenére, a helyi önkormányzatok pénzügyi függősége erős maradt.

A helyi önkormányzatok szerepe az államháztartásban viszonylag nagy. Kiadásai a GDP 16–17 százalékára rúgnak, szemben a nyugat-európai országokban tapasztalható 10 százalék alatti értékkel. További jellemzőjük, hogy rendkívül elapróztok. Egy önkormányzat átlagos lakosság száma 3000 körül van, szemben ennek a Nyugat-Európában kialakult többszörösével.

Az önkormányzati bevételek és kiadások – az ún. finanszírozási tételek nélkül – a GDP-vel nagyjából párhuzamosan nőttek. (6. táblázat.) Ebből az is adódik, hogy a feladatok egy részét csak romló színvonalon tudják ellátni. De a korábbi aggodalmakkal szemben pénzügyileg nem omlottak össze.

A helyzetről szélsőségesen eltérő vélemények alakultak ki. Hallani lehet olyat, hogy a falu három év alatt többet fejlődött, mint 30 év alatt, más vélemények szerint folyik az elnyomorodás. Kétségtelen, hogy a kisebb falvak és a nagyobb városok gondjai nagyon eltérőek, az előbbieket nyertesek, az utóbbiak vesztesékesek.

Az önkormányzati kiadások közül az oktatásra és egészségügyre fordított összegek 1989-hez képest a GDP-hez mérten kedvezőbben alakultak, de itt is az 1990-es és részben az 1991-es év mutatott csak fejlődést. 1989-hez képest a szociális kiadások közel háromszorosra nőttek, ami különösen a járadékra már nem jogosult munkanélküliek támogatása miatt vált szükségessé. Az igazgatási költségek nőttek az elmúlt négy évben a leggyorsabban, 4,4-szeresükre. Az önkormányzati beruházások 1992-ben és 1993-ban kedvezőbben alakultak, mint az államháztartás egészéé. Arányuk az összes beruházásban az 1990. évi mélypontot jelentő 7-8 százalékról 1992-re 11-12 százalékra emelkedett, de még a nyolcvanas évtizedre jellemző 14 százalék alatt maradt.

Az önkormányzati bevételek szerkezete nem különbözik minőségileg a nyolcvanas évek második felétől. A helyi adók rendszere ugyan megújult, de jelentőségük ma sem nagy. Szerepük a Nyugat-Európában jellemző értékek alsó határán mozog. Nagymértékben csökkent a személyi jövedelemadókból származó bevételek önkormányzatoknál maradó részaránya. Ez nem kis részben azzal kapcsolatos, hogy a személyi jövedelemadó bevezetésekor nem vizsgálták e rendszer hatását az egyes településekre. A saját, illetve az átengedett adók alkalmazásával kapcsolatos lehetőségek tudományos tanulmányozása azóta is elmaradt.

Az állami hozzájárulások szerepe 1990 és 1994 között a bevételek között 38 százalékról 48 százalékra nőtt, és lényegében „visszarendeződött” az 1989. évi értékre.

Összefoglalva: az önkormányzatok gazdálkodását továbbra is a nyolcvanas évek második felére kialakult ún. kiadási önállóság jellemzi. Nem jött még létre egy új, erős modellértékű finanszírozási rendszer. A megyék és a decentralizált minisztériumi szervek szerepe, az elaprózott gazdálkodással kapcsolatos „mértékarányosítás”, illetve a kötelező társulás, a városok és vonzaskörzetük kapcsolata, a budapesti önkormányzati szabályozás és az adóbevételek problémái még jórészt megoldatlanok.

### Az államháztartás hiánya és az államadósság

1990-ben az államháztartás egyensúlyban volt. Ez azonban nem becsülhető túl. Láthatók voltak az egyensúlyt fenyegető időzített bombák (KGST-összeomlás, munkanélküliség stb.), csupán azt nem lehetett tudni, hogy ezek mekkorát robbannak. Mindenesetre a robbanás nagyobb lett a vártnál. Az államadósság alakulását a 7. táblázat mutatja be. Ebből kitűnik, hogy az adósság három év alatt több mint kétszeresére nőtt, és 1993 végén megközelítette a GDP 90 százalékát. Az is világosan kitűnik, hogy a költségvetési hiány csak egyharmad része az adósságállomány növekedésének. Az adósság főleg a költségvetésben el nem számolt akciók nyomán nőtt, mint például a vállalatoktól történő hitelátvállalások, a lakáshitelek rendezése és a forintértékelésből adódó veszteség megtérítése a Magyar Nemzeti Banknak.

Az adósságteher 1993-ban a központi költségvetés tervezett kiadásainak 17 százalékát érte el. Ennek túlnyomó része kamatfizetés. Az adósságteher jobban nő, mint maga az adósság. A tendencia megváltozásához az infláció jelentős csökkenésére lenne szükség.

A magyar államháztartás adósságának közgazdasági értelmezése tartós vita tárgya. A vita két sarokpontja: az államadósság fogalma és az eladósodás közgazdasági hatása.

Másképpen definiálják az államadósságot a törvényhozók és másként egyes közgazdászok. Többek szerint az államháztartás adósságaként kimutatott összeg eltúlzott, közgazdaságilag részben értelmezhetetlen. (Meg kell különböztetni az állam részének tekinthető, az államháztartással konszolidálható jegybanki hitelnyújtást, a vállalatokkal, a lakossággal és a külfölddel szemben fennálló, illetve ezekre visszavezethető „valódi” adósságtól. Ebben a felfogásban az adósságból kiesik az ún. monetáris bázis, amely kapcsán nem beszélhetünk valódi hitelezőről és adósról, annak ellenére, hogy elméletileg ez is egyfajta állami kötelezettséget jelent.)

Az eltérő felfogások azonban sajnos nem térnek el abban, hogy a két módon számított adósság rohamosan növekszik, és a különböző értelmezések nem változtatják az adósságszolgálat terhét.

Vajon a hiány az államháztartási reform elmaradásának tudható be? Ez a reform valóban dőcög, sőt lassan feloldódik egy meghatározhatatlan politikában. Mindemellett egy erőteljes reform rövid távon nem javította volna az államháztartás helyzetét. A reform pozitív hatása rövid távon elsősorban a társadalmi attitűdök változásában, a bizonytalanságok csökkentésében és egyes állami feladatok racionálisabb ellátásában nyilvánult volna meg.

**Az államháztartás adóssága**  
(év végén – milliárd forint)

Megnevezés	Államháztartás (bruttó)		
	1990	1992	1993
<i>Költségvetési hiányt fedező hitelek</i>			
MNB-hitelek	443	489	485
Állampapírok (MNB-nél)	4	89	
Államkötvények	9	76	345
	456	654	830
<i>Költségvetés egyéb hitelei</i>			
MNB	334	326	307
Kötvények (vegyes)	28	112	373
	362	438	680
<i>Külföldi tartozások</i>			
Atértékelési adósság	37	134	125
Egyéb (főleg kincstárjegy)	519	889	1012
	10	189	232
Költségvetési adósság összesen	1384	2304	2879
Államháztartás egyéb alrendszerai	28	27	86
Államháztartási adósság	1412	2331	2965

A hiány kialakulásában jelentékeny szerepe van az adóalapok relatív lemorzsolódásának. Ennek egyik oka a számviteli szabályok változása, aminek hatása azonban nem nagy. Súlyosabb tényező a szervezetek decentralizálása és a szektorváltás. A társasági adót nem fizető szervezetek legnagyobb része azonban veszteséges állami és felfutóban levő nagy magánvállalat, s az állami vállalatoknál a vagyonszerzés, a magánvállalatoknál a kezdeti veszteség reális valóság. (Az államnak és a társadalombiztosításnak az állami szervezetek tartoznak elsősorban.)

Vitatott kérdés, hogy az államháztartás hiánya mennyiben járt ún. kizorító hatással. Egyesek szerint a beruházások fellendülésének nem a kizorítás a fő gátja, hanem más okok. A tagadás érvei 1991-ben és 1992-ben: a fizetési mérleg aktív volta (tehát volt tőke, amit kihelyeztünk), a Nemzeti Bank 1992 közepétől kezdve tudatos likviditásbővítő politikája és a magas megtakarítási ráta. 1993-ra azonban a kizorító hatás aligha tagadható, még ha a beruházások fellendülésének más, igencsak nyomós feltételei is vannak.

### Államháztartás és gazdaságpolitika

A következőkben az államháztartást a közgazdaságtanban tárgyalt stabilizációs, allokációs és redistribúciós hatások alapján is megpróbáljuk értékelni.

A tankönyvek szerint a költségvetés élénkítő hatást fejt ki, ha kiadásai – elsősorban reálkiadásai – gyorsabban nőnek, mint a GDP, és restriktív hatású, ha a kiadásnövekedés lassúbb. Az adatok szerint az összes kiadásnak a GDP-hez viszonyított aránya 1990 és 1993 között kisebb ingadozásokkal lényegében stagnáló. Markáns változás a költségvetési hiány erős növekedése. Az államháztartás az időszak egészében konjunktúrális szempontból valószínűleg semleges volt, annál is inkább, mivel 1991-ben és 1992-ben a lakosság a relatív jövedelemnövekedését megtakarításokra fordította. 1993-ra és 1994-re a helyzet nem egyértelmű.

A költségvetés allokációs szerepe 1990 és 1993 között csökkent. A vállalatoknak nyújtott támogatások kb. egynegyedükkel, a fogyasztói árkiegészítések mintegy 50 százalékkal, a gazdaságfejlesztő beruházások ugyancsak 50 százalékkal csökkentek. A lakásberuházások támogatása nominálisan alig nőtt. Az adókedvezmények nominálisan három

év alatt (1993-ra tervadatok szerint) csupán 10 százalékkal, azaz a GDP-nél jóval lassabban emelkedtek. A személyi jövedelemadóban sokat emlegetett ösztönző kedvezmények elég jelentéktelenek. A kompetitív szférában az egyes szektorok megkülönböztetett kezelése még a mezőgazdasággal kapcsolatban sem volt erős. Az egyes szektorok támogatásának nem költségvetési útja intenzívebb volt (például az állami gazdálkodói vagyon kezelése, ÁV Rt., személyzeti politika, hitelfüggesztés, garancia és a privatizáció).

Az államháztartás redisztribúciós hatásáról nincs újabb adat. Azt tudni lehet, hogy az utóbbi két-három évben a lakossági jövedelmek polarizálódtak, de hogy ennek mérséklésére a költségvetés hogyan hatott, arra csak néhány közvetett adat utal. Láttuk például, hogy 1990 óta erősen megnőtt azok száma, akik fő jövedelmüket a költségvetésből kapják (nyugdíj, munkanélküli-segély), így a transzferek jövedelemkiegyenlítő szerepe erősödött. Ami a progresszív adózást illeti, különböző adatok alapján az a benyomás, hogy jövedelemkiegyenlítő szerepében nincs arányváltozás.

### Az adókról

Az 1990. májusi programnyilatkozat az adórendszert meg sem említette. Legfeljebb néhány helyen következtetni lehetett adópolitikai kérdésekre (például külföldi beruházások ösztönzése, önálló helyi önkormányzati források szükségessége), és a nyilatkozat kitért arra, hogy „megvizsgálják” a forgalmi adó és vámtetelek olyan módosítását, amely „jobbban tükrözi a társadalmi érdeket” (?) – máshol néma csend. Ebből arra lehet következtetni, hogy az öröklött adórendszert a kormány jónak tartotta, még ha ezt nem is kívánta nyugtázni.

Valóban az 1988-tól kialakított adórendszer alapján európainak volt nevezhető. Ez mentesítette a kormányt az alól, hogy nagy energiát kössön le átalakítására, és megkönnyítette az állampolgárok átállását az új körülményekre. Azon, hogy az adók és tb-járulék összege együtt kellemetlenül magas, csak a kiadások mérséklésével lehet segíteni.

### Az adóbevételek alakulása

Az adóbevételekről az *1. táblázat* ad áttekintést. Az egyenes adók közül számottevően izmosodik a személyi jövedelemadó, de a jövedelemadók összességükben a nyereségadó visszaesése miatt valójában valamelyest veszítettek jelentőségükből.

A minden évben bekövetkező javítgatás, kiigazítás a rendszert fokozatosan bonyolultabbá tette, bár a rendszer fiatalsága miatt mindig kevésbé bonyolult, mint a nyugati adórendszer.

1993-ra az adóstruktúra közeledett az európai értékekhez. Az európai adószervezethez való közelítés mellett vannak eltérések is. Ezeket óvatosan kell minősíteni, mert az átlagolt nemzetközi adatok mögött rendkívül eltérő adóstruktúrák vannak (nincs adószervezeti „norma”). A fő jellemzők a következőkben foglalhatók össze:

- Az összes adóbevétel a GDP-hez viszonyítva (a társadalombiztosítási járulékot ide számítva) az európai OECD-országokban 1989-ben átlagos 38 százalékkal szemben kb. 51 százalék volt, de 1993-ra 46 százalékra csökkent.

- Egyértelmű a tb- és szolidaritási járulék nagy súlya, amely közvetlen következménye annak, hogy sokan részesülnek nyugdíjban és munkanélküli-járadékban, és a kiadásokat teljes egészében a járulékból fedezik.

- A személyi jövedelemadó a magyar GDP 8 százaléka, szemben az európai OECD-országokban (1989-ben) megfigyelhető 11 százalékos értékkel.

- Jelentősen csökkentek a vállalati jövedelemadók.

- Nagy volumenűek a termékadók. A termékadók magas arányában a jelentős vámbevétel is szerepet játszik, ami az európai integrálódással fokozatosan leépül, minden újabb adópolitikai döntés nélkül.

– Viszonylag kis jelentőségük van a vagyoni típusú adóknak. Ez a fejlett országokban is visszaszoruló, kiegészítő jellegű adó. Magyarországon mindmáig tömeges vagyonosodás nem is volt lehetséges.

Meg kell még említeni, hogy Magyarországon jelenleg az adózásnak láthatatlan formája is érvényesül: a magas infláció, illetve a negatív betétkamatok révén.

A jövedelemadó változása a vállalati adók terhére és a személyi jövedelemadó javára nem csupán az adópolitika következménye, hanem annak is, hogy a bérek és a (felmért) vállalkozói nyereségek aránya a bérek javára tolódott el.

### *Az adópolitika*

Jelentős kormányzati adóstratégiai dokumentum máig nem született meg. A lényegesnek mondható lépéseket – az általános forgalmi adó (igen elhúzódo) kétkulcsossá tétele és a helyi adók rendszerének kialakítása – lényegében már korábban, 1990 előtt, kitűzték, csak állandóan halogatták megtételüket. A rendszerváltáskor is már vitatott elvi kérdések – például a családi jellegű adózás, a beruházások és az amortizáció kezelése, a megtakarítások ösztönzése, a vagyoni adózás – ma is ugyanúgy tisztázatlanok, mint három-négy évvel ezelőtt. Az adózást kikerülő jövedelmek aránya a fokozódó ellenőrzés és a szabályok szigorítása ellenére valamelyest tovább növekedett. (A szürkegazdaságnak egyébként nem az a fő baja, hogy van, hanem hogy ez a kisvállalkozási szektor az adózási körülmények miatt nem tud szervesen közép vállalkozássá fejlődni.)

Az adótörvények sűrűn módosultak. Ez önmagában a változó körülmények mellett nem kifogásolható. Kifogásolható viszont az, hogy a módosulások nem szolgálnak világos stratégiát. A személyi jövedelemadó-táblázat nincs logikailag összekapcsolva az inflációval, az adósávok számának helyeseltető csökkenését újra szaporodásuk váltja fel, a megtakarítások kedvezményezésének szabályai rögtönzöttek (biztosítások, locked-in hatások stb.), és nem képesek ellensúlyozni az adórendszernek a fogyasztást preferáló általános hatását.

Az adózás szociális szerepe, ennek kívánatos mértéke, köre, technikája ugyancsak meglehetősen ködös. Nem túl bonyolultnak látszó kérdések megoldása (például gyermek támogatások méltányos módja) politikai vitákban őrlődik fel.

Ilyen és hasonló okok miatt az állampolgári tudat és fegyelem nem javul, a polgár nem látja át a rendszer céljait és működését (erről semmilyen komoly tájékoztatást nem is kap). Védtelenség éri magát a változások ellen. Ez a védtelenség a helyi önkormányzatoknál különösen erősen jelentkezik, mivel finanszírozásuk, többek közt a központi adók megosztása nincs alkotmányos erővel szabályozva. Így azután évről évre történő rögtönzött szabálmódosításokkal a személyi jövedelemadóból való részesedésük 100 százalékról 30 százalékra csökkent. (Lehet, hogy egy szélesebb reform részeként egy ilyen lépés indokolható lett volna, de „lefáradások” soraként ezzel aligha lehet a polgárok azonosulását elérni.)

Röviden összegezve, tehát az adóknak és a szociális juttatásoknak a piactudatértékrend szerinti átalakítása, a felhalmozás ésszerű ösztönzése-kezelése, a helyi önkormányzatok finanszírozásának tartós megoldása a következő törvényhozásra marad.

### **Záró megjegyzések**

Bár a bevezetőben említettük, hogy az államháztartási reform témája nem tárgya a cikknek, a kérdés mégsem kerülhető meg teljesen, hiszen a reform bevezetése vagy annak késedelme nyilvánvalóan tényezője az államháztartási folyamatoknak. Mellőzve az elemzést, csak tézisszerűen foglalom össze az e téren elért eredményeket és a kellően meg nem oldott kérdéseket. Véleményem szerint érdemi előrehaladás, változás történt a következő területeken:



- az egészségügy reformja,
- a költségvetési jogalkotás,
- a gazdasági kiadások csökkentése,
- a szociális ellátás és a munkanélküliség kezelésének szabályai.

Egyidejűleg a következő területeken súlyos az elmaradás, sok a mulasztás:

– a közigazgatás korszerűsítése és az ezzel kapcsolatos költségvetési szempontok érvényesítése,

- az önkormányzati gazdálkodás, finanszírozás megújítása,
- a nyugdíjrendszer átalakítása,
- a szociális támogatások új értékítéletek szerinti átalakítása,
- az elkülönített alapok visszaszorítása,
- a komplex lakáspolitikai,
- a privatizáció és reorganizáció megnyugtató összekapcsolása a költségvetési gazdálkodással.

A területek legtöbbször persze történt már „valami”, de nem mindenütt világosak a stratégiák. Nem eléggé tisztázódott, hogy mi válik a rendszer- és értékváltozás során áruvá, meritokratikus jószággá, vagy mit tekintenek továbbra is közösségi jószágnak. A bizonytalanság funkciózavarokra és pazarlásokra vezet. Az előrelépés jórészt az apparátusok buzgalmától és kényelmétől függ. Így a jó szándékú ambíciók is elerőtlenednek, mert a részjavaslatok nem tudnak politikailag és gazdaságilag kezelhető, összetettebb és nagyobb „csomagokká” összeállni. Sok kezdeményezés akad el a tárcák politikai motívumoktól átszótt rivalizációja, illetve a partikularizmus következtében.

Az államháztartási politikában járt talán a legsúlyosabb következménnyel a kormánynak a gazdasági helyzetértékelésre vonatkozó azon ellentmondásos felfogása, amely egyfelől a gazdaság örökölt állapotának megsemmisítő elmarasztalása, másfelől „egy kétéves gazdasági átalakulás után három-négy százalékos” gazdasági növekedés illuzórikus feltételezése között feszült. Az az 1991. évi értékelés, hogy túl vagyunk az egyszeri kedvezőtlen hatásokon odázta a helyes helyzetfelismerést, az intézmények és struktúrák megváltoztatásának hosszabb időigényét, illetve a változás intenzitásának szükségességét. Ez a megalapozatlan, optimista felfogás még a Pénzügyminisztérium 1993 elején készült értékeléseiben is érvényesült.

Az államháztartási reformra irányuló pénzügypolitika arra a téves hitre is épült, hogy tisztán pénzügyi oldalról kiinduló intézkedésekkel is lehet gyors és tartós költségvetési funkcióváltást elérni. Ehhez azonban a pénzügypolitikások nem kapták meg a politikai támogatást, annak ellenére, hogy a pénzügyminisztert a gazdaságpolitika letétemenyesének deklarálták a tervhivatal megszüntetését követően. A gazdaságpolitika fontos részeit azonban mások vitték, és ütközések esetén egészen 1993-ig a gazdaságpolitikai rivalizálásokat a Pénzügyminisztérium terhére oldották meg.

A költségvetések 1992 után alapjában túlélési költségvetések, észrevehető stratégia és súlypontképzés nélkül. A kiadási dinamika a gazdasági támogatások gyors leépítése ellenére a GDP-vel arányosan alakult, azaz nem szorult vissza. A növekvő szociális és adósságterhet nem az állami feladatok szűkítése, hanem ellátásuk elszegényesítése ellensúlyozta. Az adópolitika folytatta az 1988-ban indított – alapjában helyes – utat, lényeges lépései korábbi elhalasztottak voltak (helyi adók, kétkulcsos áfa). Olyan fontos ügyek, mint például a decentralizált alapok vagy a nyugdíjrendszer megreformálása, a kormányzati számvevőszégi munka, az exportorientált pénzügyi rendszer a szándékok szintjén maradtak, és csak részben alakultak ki.

A stratégiai gondolkodást és cselekvést gátolja a korszerű információs rendszer és elemzés hiánya. Az apparátus meggyengült, némi fásultság is érezhető a tornyosodó feladatok és az adócsalók utolérhetetlenségéből adódó kudarcélmény következtében.

Mindezzel együtt azonban megállapítható, hogy (egyes szemet szűrő pazarlások ellenére) a kiadások reálértékének 20 százalékos csökkentése – sajátos értelemben –

eredmény. Az adózás elkerülte a terhek pusztító fokozásának csapdáját. A hiány növekedése és magas volta a GDP visszaesése mellett nemzetközileg jól ismert és „szokásos” jelenség, nem speciális hibák következménye, és ezt erőteljesebb reformokkal sem lehetett volna elkerülni. (Sőt, esetleg 1991-ben és 1992-ben nagyobb hiányt kellett volna vállalni, amire eleinte még reális lehetőség is lett volna.) Más oldalról persze a külkereskedelmi mérleg átmeneti javulása és az infláció mérséklődése sem „speciális” magyar csoda, hanem jórészt ugyancsak a csökkenés logikus következménye.

A kedvező és kedvezőtlen államháztartási folyamatokat állandó, túlméretezett politikai zaj kíséri, átgondolatlan (képzetlen) értékelések és ellenértékelések kötik le a szakmát (a gyakorlókat és a kibiceket). A már említett okok mellett valószínűleg ez is hozzájárul ahhoz, hogy fontos és legalább stratégiaileg tisztázható kérdések eldöntése és megoldásuk elindítása késik (lakás-, nyugdíjrendszer-, önkormányzati finanszírozás stb.), és ez bizonytalanságot és bizalmatlanságot szül.

#### *Az adatok forrásai*

- Zárszámadások 1989, 1990, 1991 és 1992.  
 Statisztikai Évkönyv 1990, 1991.  
 Statisztikai Zsebkönyv 1990, 1991, 1992.  
 Országgyűlési Napló 1990. 12. 11. (4341-től), 1991. 12. 11. (12 539-től), 1992. 12. 10. (20 515-től).  
 Makroadatok prognózisai a költségvetési javaslatot kísérő PM gazdaságpolitikai ismertetőkből (26 002/92, 98 003/93, 65 659/93, 16 008/1/92. és Havi Tájékoztató 1993. 6–7.)  
 IMF Government Finances Statistical Yearbook, 1989, 1990, 1991.  
 PM Tájékoztató az államháztartásról (1993).  
 1994. évi költségvetési „Tájékoztató kötet” 12738 sz. (1993. október) 64. és 66. o.  
 Pénzügyminiszteri közbenső tájékoztató az 1994. évi költségvetésről, figyelemmel a módosító indítványokra (1993. november).  
 A humánszféra szerepe az államháztartásban (1991–1993) GKI Gazdaságkutató Rt. Budapest, 1993. április.

#### *Irodalom*

- GAÁL GYULA [1993]: Lépésvesztés – államháztartás 1992–1993-ban. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.  
 GULÁCSI GÁBOR [1993]: A személyi jövedelmek helyi adóztatása... Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz.  
 HETÉNYI ISTVÁN [1993]: Az államháztartási reformról. Gazdaság és Jog, 11. sz.  
 ILLÉS IVÁN [1993]: Az önkormányzatok finanszírozásának aktuális kérdései. Magyar Közigazgatás, 9. sz.  
 KARSAI GÁBOR [1993]: A vagyonszabályozás irányelvei esete a modern piacgazdasággal. Közgazdasági Szemle, 3. sz.  
 KLOTEN, N. [1991]: A közületi szektor szerepe a szociális piacgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 11. sz.  
 KORNAI JÁNOS [1992]: A posztoszocialista átmenet és az állam. Gondolatok fiskális problémákról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.  
 KOVÁCS CSABA [1991]: A személyi jövedelemadó-rendszer térbeli vonatkozásai. Tér és Társadalom, 1. sz.  
 LÁSZLÓ CSABA [1993]: Mekkora valójában az államháztartás szerepe az újraelosztásban? Közgazdasági Szemle, 1. sz.  
 MUSGRAVE, R. A.–MUSGRAVE, P. B. [1980]: Public finance in theory and practice Mc.Graw–Hill, New York.  
 SEMJÉN ANDRÁS (szerk.) [1993]: Adózás, adórendszerek, adóreformok. Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz.  
 STARK ANTAL [1993]: Államháztartás 1986–1993. PMGII.  
 TURJÁN LÁSZLÓ [1991]: Államháztartás. Aula, Budapest.

KEITH GRIFFIN–AZIZUR RAHMAN KHAN

## Átmenet a piacgazdaságba

### A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára

---

A kínai tapasztalatok sok szempontból tanulságosak az európai átmeneti gazdaságok számára is. Nagyon fontos például a makroökonómiai stabilitás fenntartása az átmenet időszakában. A gyors infláció gyengíti az árányváltások ösztönző erejét, önkényes jövedelemátrendeződésre vezet, és megnehezíti a vállalatok termelési és beruházási döntéseit.

A szocialista rendszer gyermekbetegségeit, az alacsony hatékonyságot Kína megpróbálta kinőni: az erőforrások újraelosztását és a mikrogazdasági hatékonyság javítását a beruházások növelésével igyekezett megvalósítani. Oroszországban és Kelet-Európában a döntéshozók ezzel szemben a statikus hatékonyság javítását erőltették a növekedés kárára, ami nagyon megnehezíti a piacgazdaság kialakítását.

A kínaiak megmutatták továbbá, hogy egy erős és dinamikus magánszektor létrehozása érdekében a magáncégek előtt álló belépési korlátokat kell eltüntetni, s nem szükséges szétzúzni az állami szektort. A piacgazdaság létrehozásának kulcsa az árreform következetes végigvitele és a szociális ellátások rendszerének újjászervezése. A tulajdonviszonyok átalakításának és a nagy állami vállalatok privatizációjának csak akkor van értelme, ha előzőleg már végrehajtották ezeket a feladatokat.

---

A gazdasági reformok 1978-ban kezdődtek meg Kínában, és mind a mai napig tartanak. A folyamat távolról sem tekinthető befejezettnek – sok teendő van még hátra –, de sok mindent már elértek és bőven szolgált tanulságokkal a kínai kísérlet. Ebben a tanulmányban azonban nem végezzük el a kínai gazdasági reformok átfogó elemzését, csak azokat az Oroszország és a kelet-európai államok által hasznosítható tanulságokat keressük, melyek felhasználhatónak tűnnek a tervgazdaságból a piacgazdaságba való átmenet során. Kína azért számít jó összehasonlítási alapnak az átmeneti társadalmak számára, mert szocialista ország maradt, mindazonáltal a piaci erők felhasználására törekszik a nemzeti célok érdekében. Azt ugyan túlzás lenne állítani, hogy a hagyományos tervgazdaság megreformálásának útját Kína mutatta meg, mivel az ötvenes évekig visszanyúlóan számos reformkísérlet volt Oroszországban és a kelet-európai államokban is. Az azonban kétségtelen, hogy a kínai reformok tartósabbak és mélyrehatóbbak voltak, főleg pedig sikeresebbek a szocialista országokban bevezetett valamennyi reformnál.

A tervutasításos gazdaságból a piacgazdaságba való átkelés egy feltáratlan kontinensen való utazáshoz hasonlít. Nincsenek követhető modellek, élenjáró és utánozható országok, iránymutatóul szolgáló, jól megalapozott elméletek. Arról ugyan sokat tudunk, hogyan működnek a piacgazdaságok, bár az időről időre visszatérő zavarai mutatják, mennyi mindent kell még megtanulnunk. A szocialista tervgazdaság hatékony működtetéséről már kevesebb ismeretünk van, bár tudatlanságunk nem olyan nagy, és a szocializmus megvalósítása sem hozott annyira sovány eredményt, mint azt néha állítják. Az egyik rendszerből a másikba való átmenetről azonban igazán keveset tudunk: a sötétben tapogatózunk gyufa és gyertya után, hogy utunkat megvilágíthassuk.

Potenciális fényforrásként szóba jöhetnek a második világháború utáni Nyugat-Európa tapasztalatai. Az európai háborús gazdaságok lényegileg tervgazdaságok voltak, az erőforrások elosztásának a módszereiben nem különböztek túlságosan a szocialista országoktól. A nyugat-európai gazdaságokat csak lassan és keservesen lehetett visszavezetni a piaci koordináció hatókörébe, s ebben 1947 után nagyvonalú külföldi segélyekre támaszkodhattak. Eközben akadtak félresikerült próbálkozások, az előrehaladást időről időre különféle válságok szakították meg, az állami ellenőrzést pedig csak fokozatosan – esetenként vonakodva – építették le. Angliában például csak 1951-ben, hat évvel a hadiállapot megszűnése után hagytak fel az élelmiszerek adagolásával. A nyugat-európai gazdaságok piaci alapokra való visszahelyezése mindazonáltal bizonyosan kevésbé volt bonyolult feladat, mint az orosz és a kelet-európai átmenet megoldása napjainkban. A tőkés gazdaság létfontosságú intézményei Nyugat-Európának végül is rendelkezésére álltak: a tulajdonosi jogok biztonsága, a szerződések betartatására szolgáló törvények és bíróságok, fejlett tőkepiac specializált pénzügyi intézményekkel, az információk gyors és olcsó átvitelére képes sűrű szövésű piaci hálózat – hogy csak a legfontosabbakat említsük. Nyugat-Európában tehát eleve adottak voltak a sikeres átmenet előfeltételei. Ugyanezek azonban Oroszországban és Kelet-Európában már hiányoznak, ami kétségkívül nehezebbé teszi az átmenetet.

Egyes fejlődő országok tapasztalatai szintén nyújthatnak némi tapasztalatot. Különösen a nyolcvanas években kellett egy sor fejlődő országnak olyan problémákkal szembesülnie, amelyek legalábbis a felszínen hasonlóknak tűnnek Oroszország és Kelet-Európa jelenlegi gondjaihoz. Ilyenek a fizetési mérleg súlyos feszültségei és a külföldi eladósodás, a gyors infláció, amely időnként hiperinflációba csap át, a lassú ütemű, sőt negatívvá váló gazdasági növekedés, a súlyos munkanélküliség, a szegénység és a termelés összeomlása bizonyos szektorokban. Semmi kétség, lenne mit tanulni Bolíviától és Ghanától, Mexikótól és Dél-Koreától a stabilizációról, az alkalmazkodásról, valamint a szerkezetváltásról, s ostobaság lenne a történelemből leszűrhető tanulságoktól elfordulni. Ez azonban nem változtat azon a tényen, hogy a fejlődő országok körülményei egészen mások voltak a nyolcvanas években, mint Oroszországé és Kelet-Európáé a kilencvenes évtizedben. A fejlődő országok stabilizációjánál és szerkezetváltásánál adott volt a gazdaság intézményi háttere. Bár az állam a gazdaságban kiemelkedő szerepet töltött be, a fejlődő országokban kapitalista vegyes gazdaság működött, ahol az erőforrások nagyobb részét piaci mechanizmus, nem pedig naturális tervezés osztotta el. Más szavakkal kifejezve, a stabilizáció és szerkezeti átrendezés feladatait nem a rendszerváltás keretei között kellett végrehajtani.

A fejlődő országoknak a nyolcvanas években javítaniuk kellett piacgazdaságuk működését, hogy alkalmazkodhassanak a kedvezőtlen külgazdasági hatásokhoz és leküzdhessék a belgazdaságban keletkező egyensúlytalanságokat. Ez ugyan bonyolult feladat volt, de végül is nem megoldhatatlan. Oroszország és Kelet-Európa viszont a piacgazdasághoz való átmenet problémáival szembesül a kilencvenes években, s ezzel egyidejűleg kell olyan kemény sokkhatásokat feldolgoznia, mint új államalakulatok létrejötte, régóta kiépült kereskedelmi kapcsolatok összeomlása, exportpiacok elvesztése és a létfontosságú nyersanyag- és energiaimport beszűkülése. A rendszerváltás, a többoldalú sokkhatások és a makroökonómiai egyensúlytalanság párhuzamos jelentkezése egy nagy országcsoportban precedens nélküli eseménynek számít,

ezért a fejlődő országok nyolcvanas évekbeli tapasztalataival való analógiákkal óvatosan kell bánnunk.

Természetesen a Kínával való analógiát szintén elővigyázatosan kell kezelni, különösen mert Kína hivatalosan is elkötelezte magát a szocializmus valamilyen formája mellett, miközben Oroszország és Kelet-Európa nem. Nem is állítjuk tehát, hogy Kína lenne az egyedüli vagy akár a legjobb tapasztalatforrás. Azt viszont igen, hogy Kína is szolgálhat hasznosítható tanulságokkal, mégpedig olyanokkal, amelyeket Oroszország és Kelet-Európa reformjaival kapcsolatban eddig nem vettek figyelembe. A továbbiakban négy olyan témát tárgyalunk, amellyel kapcsolatban relevánsnak tartjuk a „kínai modellt”. Először a makroszintű pénzügyi stabilitásról lesz szó a reformok időszakában, ezt a növekedés és a beruházások elemzése követi. A harmadik téma a tulajdonviszonyok és az állami vállalatok reformja lesz, végül a jövedelemelosztás változásait vizsgáljuk a reformfolyamat során.

Kína a maga módján intézi a dolgokat, egyéni stílusa van, és ez a reformfolyamat sajátos vonásain is tükröződik. Paradoxnak tűnhet talán, hogy egy központosított tervgazdaságban<sup>1</sup> a gazdasági reformokat nem előzetesen dolgozza ki egy központilag megbízott agytrósz, és nem központilag irányítják előre meghatározott cselekvési terv szerint, de itt mégis ez történt. A kínai reformfolyamat végtelenül pragmatikus, kísérletező és szakaszos jellegű volt. Kísérletezgetve és a tévedéseket kijavítva, lépésről lépésre haladtak előre. Az alkalmazott eszközöket rugalmasan kezelték, gyakorta módosították, kerülték a mindenáron való egységesítést, és volt amikor visszaléptek. Egy külső szemlélőt ez a folyamat esetleg egy tévelygő házaló ügynök mozgására emlékeztethet, de meglátásunk szerint a kínaiak sikerei sokban reformkövácsaik<sup>2</sup> módszereinek köszönhetők. Az egyik tanulságnak éppen azt tartjuk, hogy a rugalmas és lépésenkénti előrehaladás Kínában előnyösnek bizonyult.

A gazdasági reformokat a mezőgazdaságban indították be, s csak miután ezek itt sikeresnek bizonyultak, terjesztették azokat ki az ipari szférára. A mezőgazdaságban is számos kísérlet révén próbálták kipuhatolni, milyen megoldással lehetne a népi kommunákat felváltani.<sup>3</sup> Ezekbe a kísérletekbe először egy-egy kisebb területi egységet vontak be, s csak idővel terjesztették ki ezeket egy tartomány több körzetére vagy egészére. Ezalatt a kísérleti időszak alatt párhuzamosan több különböző megoldást vizsgáltak így meg. A nemzeti szintű modellt csak a kísérleti eredmények központi értékelése után vezették be, akkor azután már nagyon gyorsan az egész országban, bár jelentős helyi módosításokkal.

A mezőgazdasági reformot tehát a következők jellemezték: 1. a gazdaságpolitika kísérleti úton való kialakítása; 2. a sokféleség eltűrése; 3. a központi döntéshozók készsége a falusi életben felgyülemlett tapasztalatok hasznosítására; 4. a reformerek igyekezete, hogy erőfeszítéseiket arra a területre koncentrálják, ahol a reformok várhatóan kézzelfogható eredményeket hoznak.

A fentebbi viselkedési mintát követték akkor is, amikor az ipari reformokhoz hozzáfogtak. Ahelyett, hogy azonnal a vállalati piramis csúcsán lévő állami nagyvállalatok bonyolult átalakításába vágtak volna bele, a reformot a vidéki és kisvárosi vállalatokon kezdték, ezeket alakították át szövetkezetekké, magánvállalatokká, illetve egyéni vállalkozók kezébe adták. Mozgásteret teremtettek tehát a magánszektor bővülése számára, először a vidéki körzetekben, majd a városokban is, anélkül azonban, hogy a domináns gazdasági súlyú nagyipari cégek állami tulajdonán változtattak volna. Más szavakkal kifejezve, mellőzték az állami nagyvállalatok privatizációját, ennek ellenére az ipari kibocsátásban gyorsan csökkent az állami szektor részesedése, mert terjeszkedhetett a magánkézben lévő kisüzemi szektor.

<sup>1</sup> A Kínában érvényesülő centralizáció mértékét gyakran túlbecsülik. Lásd *Riskin* [1987].

<sup>2</sup> Az angol eredetiben szereplő reformmonger kifejezést Albert O. Hirschman használta először (*Hirschman*, [1963]).

<sup>3</sup> E kísérletek közül néhányat *Griffin* [1984] mutat be.

Ugyanezt a módszert követték a külgazdasági kapcsolatok megreformálásában is. Kína nem hajtott végre olyan fajta külgazdasági nyitást, amikor egy csapásra csökkentik a vámokat, eltörlik a kvótákat, lehetővé teszik a külföldi tőke beáramlását, megszüntetik az engedélyezési rendszert, és konvertibilissé nyilvánítják a nemzeti valutát. Ha ezeket az ismérveket alkalmazzuk, akkor Kína távolról sem minősíthető még ma sem nyitott gazdaságnak. Az ország ehelyett igen óvatosan és fokozatosan liberalizálta a kereskedelmét, csak egyes kiszemelt iparágakban ösztönözte külföldi részvétellel működő vegyes vállalatok létrehozását, és lassan igazította ki a valutaárfolyamot. Létrehoztak mindemellett a keleti partvidéken négy különleges gazdasági övezetet, ahol a szabad kereskedelemhez hasonlatos rendszerrel végeztek merész kísérletet. Amikor ezek a kísérletek sikeresnek bizonyultak, akkor 14 tengeremléki nagyvárosnak megengedték, hogy központi jóváhagyás nélkül kereskedjenek a külfölddel, és külföldi beruházókat fogadjanak. A külgazdasági politika tehát meglehetősen toldozott-foldozottá vált, e tekintetben nagy regionális különbségek alakultak ki az országban.

Egy Nyugaton iskolázott közgazdász persze elborzad az egységesség ily mértékű hiánya láttán, ennek mégis határozott előnyei vannak a reformok időszakában. A központi döntéshozók ugyanis ilyen módon nemcsak az egységes nemzeti megoldások által kiváltott konfliktusok jó részét tudták elkerülni, hanem értékes tapasztalatokat és információkat is gyűjthettek a gazdaságpolitika finom hangolásához, valamint időhöz jutottak, hogy az elért eredmények alapján megerősítsék a reformok politikai támogatását. Oroszország és Kelet-Európa tehát sokkal rosszabb lehetőségeket is választhat, mint a kínai reformkavacsok utánzását.

### A makroszintű pénzügyi stabilitás

Egy olyan átmenet, amelynek kiindulópontján a mennyiségi tervezés, végpontján pedig az erőforrások árak vezérelte elosztása áll, még a legkedvezőbb körülmények között is minden bizonnyal bomlasztó jellegűvé válik. Az árak szerepe ugyanis erősen megnövekszik, az árarányok drámai mértékben megváltoznak, ami jó ugyan a termelők és fogyasztók egy csoportjának, másokat azonban súlyosan érint. A vesztesek természetesen ellenezni fogják a reformokat, a nyertesek pedig támogatják ezeket. A társadalom ezáltal megosztottá válik, s ha a reformokat nyers kíméletlenséggel vezetik be, akkor éles társadalmi konfliktus léphet fel. Ez azt sugallja, hogy az átmenet mind gazdaságilag, mind politikailag simábban mehet végbe, ha a reformokat fokozatosan vezetik be, és mind a termelőknek, mind a fogyasztóknak időt hagynak az alkalmazkodásra.

A makroszintű pénzügyi stabilitás különösen alkalmas arra, hogy kedvező feltételeket teremtsen a reformok számára. A legkeményebben az infláció ellen kell küzdeni, mert a gyors árszínvonal-emelkedés felnagyítja a tényleges nyereségeket és veszteségeket, ezzel élezi a társadalmi ellentéteket. Ezenfelül a magas és különösen a gyorsuló infláció szinte mindig együtt jár az árarányok éles és előre kiszámíthatatlan eltolódásaival (a teljes körű indexálás se nem lehetséges, se nem kívánatos), ez pedig olyan módon változtathatja meg a jövedelemelosztást, ami egészében alááshatja a reformok társadalmi támogatását. Az infláció gyakran kiváltja az árarányok szeszélyes elmozdulásait, ami kárt okoz a fogyasztóknak, és nehéz helyzetbe hozza a termelőket a termelési és beruházási tervek kidolgozásánál. A gyors infláció ezért könnyen a növekedési ütem csökkenésére, illetve a kibocsátás visszaesésére vezethet. Az életszínvonal meredek esése kikényszerítheti a piacgazdasághoz való átmenet leállítását. A tét tehát elég nagy.

Oroszországgal és a legtöbb kelet-európai országgal ellentétben Kínában eléggé sikeresen fenntartották a makroszintű pénzügyi stabilitást. A gazdasági reformok előtti korszakra, a tervgazdálkodás hagyományos formájára mindenütt a visszaszorított infláció volt a jellemző: az árszínvonal kifejezetten stabil volt, s az egyes termékek árai gyakran hosszú éveken át változatlanok maradtak. Kínában például az 1965-től 1980-ig terjedő időszakban az évi átlagos árszínvonal-változás  $-0,3$  százalékos volt.

A következő 11 évben, 1981 és 1991 között már kialakult egy évi átlagban 7,2 százalékos infláció, de volt közben hat olyan év, amikor az infláció nem haladta meg a három százalékot (lásd az *1. táblázatot* később). Ezalatt csak három olyan év akadt, amikor kétszámjegyűvé vált az infláció, s csak egy rövid időszakban, 1988–1989-ben fenyegetett az, hogy az infláció kikerül az ellenőrzés alól.

A problémát egy beruházási expanzió okozta, melynek következtében a gazdaság túlfűtötté vált. A hatóságok azonban gyorsan reagáltak a fejleményekre, és már 1988 végén életbe léptettek egy stabilizációs programot. Megnyirbálták a folyó kormányzati kiadásokat, erősen csökkentették az államilag finanszírozott beruházásokat, s visszafogták a hitelkínálatot. A szigorú költségvetési és monetáris politikát egészen 1991-ig fenntartották, ez idő alatt visszazorították az inflációt és helyreállították a pénzügyi stabilitást. Első ránézésre legalábbis úgy tűnik, hogy a hosszú átmeneti időszak során a hatóságoknak végig sikerült kézben tartaniuk az aggregált kereslet alakulását.

A mélyebb vizsgálat azonban azt mutatja, hogy az aggregált kereslet központi szabályozásának vannak gyenge pontjai is. Az összes bank állami kézben van, s ezek nyújtják a hitelek döntő többségét. Mivel a kínai pénzügyi rendszer fejletlen, a vállalati kötvények nem játszanak számottevő szerepet, és a részvénytőke is embrionális állapotban van. Ezek a körülmények elvileg egyszerűvé teszik az állam dolgát a rendezett pénzügyi környezet fenntartásában. A gyakorlatban azonban a központi kormányzat csak gyenge befolyást tud gyakorolni a hitelállomány alakulására és ennek elosztására. Ha válságos helyzetek fenyegetnek, akkor hatékony szükségintézkedéseket hozhat a kormány, de normális körülmények között a hitelállomány befolyásolására nincsenek jó hatásfokú eszközei. A bankok rendszerint túllépi a hivatalosan megállapított hitelezési korlátaikat, mivel a bankok vezetői nagyobb felelősséggel tartoznak a helyi és tartományi vezetőknek, mint a központi irányszámoknak. Ezért a pénzügyi stabilitás Kínában meglehetősen törékeny: a veszély állandóan fennáll, hogy a beruházási kereslet elszaladása miatt a gazdaság túlfűtötté válik.

A pénzkínálat növekedése 1980 és 1990 között évi 25,4 százalékot tett ki. Egy teljes mértékben monetizált piacgazdaságban ez tartósan gyors ütemű inflációt váltott volna ki. Kína azonban még nem vált teljesen monetizált gazdasággá; a pénzkínálat növekedésének jelentős része pénztartalékként leülepedett, és nem jelent meg keresletként az árukkal és szolgáltatásokkal szemben. Ezt mutatja a pénzkészlet és a nemzeti jövedelem arányának növekedése, amely 1980-ban 33,6 százalékot tett ki, s 1990-re 74,7 százalékra emelkedett. A pénzkészlet–jövedelem arány alakulásának tendenciája azonban megfordult, s a monetizált gazdaságokban szokásos tartomány felé közeledik. Ha tehát továbbra is évi 25 százalékkal fog bővülni a pénzkínálat, akkor Kínának valószínűleg súlyos inflációs nyomással kell szembenéznie.

Úgy tűnik, a hatóságok felismerték a veszélyt, és a pénzteremtésről a kormányzati kötvények kibocsátására és külföldi hitelek felvételére helyezték a hangsúlyt. A reformok megkezdése előtt külföldi hitelek felvétele szinte nem is létezett, ma azonban már egy kicsi, de azért jelentős finanszírozási forrássá vált. 1980 és 1990 között például a külső adósságállomány a bruttó nemzeti termék (GNP) 1,5 százalékaról annak 14,4 százaléka emelkedett, s a teljes exporthoz viszonyított adósságszolgálat is 4,4 százalékról 10,3 százalékra nőtt. Ezzel együtt Kína nyilvánvalóan megfontoltan kezelte a múltban a külföldi hitelfelvételt, most azonban már a belföldi pénzteremtésben is sokkal óvatosabbá kell válnia.

Ha Kína pénzügyi stabilitását kissé törékenynek minősítettük is, az oroszországi és kelet-európai helyzethez képest ez mégis kedvezőbb. A kommunizmus 1989-ben kezdődő összeomlása az utóbbi országcsoportban szinte kivétel nélkül inflációs robbanással járt. Ezt mutatja az *1. táblázat*.

A táblázatban szereplő európai országok közül egyedül Magyarországon kerültek el az infláció elszabadulását, de 1991-ig itt is gyorsult az áremelkedés üteme, s az 1991-ben kimutatott 35,2 százalék messze magasabb, mint az eddigi legrosszabb kínai adat. A Szovjetunióban 1991-ben következett be az árrobbanás, majdnem 200 száza-

**Az inflációs ráta alakulása Kínában, a Szovjetunióban és néhány kelet-európai országban  
1981 és 1991 között**

Év	Bulgária <sup>1</sup>	Cseh-szlovákia <sup>2</sup>	Kína <sup>3</sup>	Lengyelország <sup>4</sup>	Magyarország <sup>2</sup>	Románia <sup>1</sup>	Szovjetunió <sup>1</sup>
1981	0,4	0,9	2,6	24,4	4,6	1,9	1,4
1982	0,3	4,7	2,0	101,5	6,9	16,9	3,4
1983	1,4	1,1	1,9	23,0	7,3	5,3	0,7
1984	0,7	0,9	2,8	15,8	8,3	1,1	-1,3
1985	1,7	1,3	11,9	14,4	7,0	0,4	0,8
1986	2,7	0,4	7,0	17,3	5,3	0,3	1,9
1987	2,7	0,1	8,8	25,5	8,6	0,4	1,9
1988	2,4	0,2	20,7	59,0	15,5	1,7	2,3
1989	6,2	1,5	16,3	259,5	18,8	0,9	1,9
1990	19,3	9,9	2,2	584,7	28,9	5,7	5,3
1991	249,8	57,9	3,0	70,3	35,2	305,5	196,0

<sup>1</sup> Kiskereskedelmi árindex az állami szektorban

<sup>2</sup> A munkások és alkalmazottak megélhetési költségeinek indexe.

<sup>3</sup> GDP-deflátor

<sup>4</sup> A munkások és alkalmazottak megélhetési költségeinek indexe a szocialista szektorban.

*Forrás:* United Nations: World Economic Survey 1992, Annex, Table A. 11. 194. o.; A. 14. 197. o., New York, 1992.

lékos évi inflációval. Itt a következő évben kezdődött meg az árak liberalizálása, amitől a dolgok még rosszabbra fordultak. 1992 utolsó negyedévében a havi infláció mértéke Oroszországban már 25 százalék volt. Az 1993-ra vonatkozó szándékok szerint az év végére az inflációt a havi 5 százalékos szintre kellett volna leszorítani.<sup>4</sup> Ennek a célnak az elérését azonban nagyon megnehezítette, hogy az árindexálást a jövedelmek egyre szélesebb körében alkalmazzák.

Ha nem sikerül a kormánzatnak gyorsan megteremteni a pénzügyi stabilitást, akkor féltő, hogy az orosz gazdaságban intézményesül a három számjegyű infláció. Amennyiben ez megtörténik, sokkal de sokkal nehezebbé válik a piacgazdasághoz való átmenet. Mervev struktúrák épülnek be a gazdaságba, tovább romlik az allokatív hatékonyság, s ha hiperinfláció lép fel, akkor a piaci tranzakciók helyét a közvetlen termékcserre veszi át. A kibocsátás, a foglalkoztatottság és a jövedelmek egy lefelé tartó spirálba kerülhetnek. A gazdasági reformok támogatása valószínűleg megszűnik, s előre láthatatlan következmények fenyegetnek.

A kínai tapasztalatok azt sugallják, hogy a pénzügyi stabilitás olyan kedvező környezetet teremt, ahol az árárányok kiigazodását nem zavarja meg az árszínvonal gyors emelkedése, s ebben a környezetben növekszik a reformok sikerének esélye. Ilyen körülmények között az árjelzések erősek és tiszták, ösztönző hatásuk szabadon kibontakozhat, és ezáltal mind a termelők, mind a fogyasztók képesek helyes döntéseket hozni. Rugalmasabbá válik tehát a gazdaság, a profitlehetőségeket jobban ki fogják tudni használni, a beruházások és a kibocsátás szintje kedvezőbben alakulhat. Ha fenn lehet tartani a beruházások szintjét, akkor a termelés és a jövedelmek növekedhetnek, esetleg még gyorsuló ütemben is, amennyiben a reformok eredményeként sikerül javítani a beruházások hatékonyságát (azaz csökkenteni az egységnyi jövedelemnövekmény beruházási igényét). A fenntartott, esetleg még fel is gyorsított növekedés erősíti a reformok társadalmi támogatását, és így pozitív visszacsatolás alakulhat ki: a reform növekedéshez, a növekedés további reformokhoz vezet.

A kínai tapasztalatok tehát arra mutatnak, hogy *nagyon fontos fenntartani a makroökonómiai stabilitást a piacgazdasághoz való átmenet időszakában. A gyors*

<sup>4</sup> Russia's Road to Ruin. The Economist, 1993. február 6. 51. o.



inflációt mindenképpen kerülni kell, mert az gyengíti az árarányváltozások ösztönző erejét, előre kiszámíthatatlan és önkényes jövedelemátrendeződésre vezet, és növeli a bizonytalanságot, ami megnehezíti a vállalatok termelési és beruházási döntéseit. A pénzügyi stabilitás, a rendszerváltás és a gazdasági növekedés összefüggéseit a kínai reformerek úgy látják felismerték, ez irányú tapasztalataik pedig megszívlelendők az orosz és kelet-európai gazdaságpolitikusok számára is.

### Beruházás és növekedés

A tervgazdaság összes hatékonyságrontó tulajdonságának dacára a Szovjetunióban és Kelet-Európában sikerült fenntartani a bruttó hazai termelés szolid növekedését a reformokat megelőző időszakban. A néhai Szovjetunióban például az 1988-at megelőző hétéves időszakban az átlagos növekedési ütem elérte a 3,5 százalékot. Ugyanebben az időszakban az átlagos növekedési ütem Kelet-Európában közel volt a 3 százalékhöz. A kibocsátás visszaesése nem fordult elő ezekben az országokban egészen addig, amíg hozzá nem kezdtek a piacgazdaság kialakításához.

A reformok beindítása viszont a gazdasági teljesítmény súlyos visszaesésével járt, ahogy ez a 2. táblázatban is látható. A kibocsátás legkevésbé Magyarországon csökkent (1991-ben 8 százalékkal), leginkább pedig Bulgáriában, ahol ugyanebben az évben 23 százalékkal esett. A felépülés jelei mind ez ideig csak Lengyelországban mutatkoznak, ahol 1992-ben 3 százalékos gazdasági növekedést mutattak ki. Súlyosbítja a helyzetet, hogy a beruházások zuhanása még a kibocsátásnál is nagyobb mértékű volt. E tekintetben a volt Szovjetunió 1991-ig viszonylag simán megúsza, utána azonban annál rosszabbá vált helyzete. Az ún. sokkterápia szétzúzta ugyan a kevésbé hatékony, de azért működő gazdaságokat, annak azonban eddig kevés jele van, hogy átsegítette volna őket egy hatékonyabb rendszerhez.

#### 2. táblázat

A kibocsátás és a beruházások alakulása a volt Szovjetunióban és a kelet-európai országokban (évi százalékos változás)

Ország	Bruttó hazai termék					Beruházások			
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991
Szovjetunió	5,3	3,3	-2,1	-17,0	-15,0	6,2	4,7	0,6	-7,0
Bulgária	2,6	-1,4	-11,8	-23,0	-9,7	4,5	-10,1	-12,0	-50,0
Csehszlovákia	2,6	1,3	-4,7	-16,0	-5,3	4,1	1,6	7,7	-30,0
Magyarország	2,7	3,8	-4,0	-8,0	n.a.	-9,1	5,6	-8,7	-11,0
Lengyelország	4,4	0,2	-12,0	-9,3	3,0	5,4	-2,4	-10,1	-8,0
Románia	-0,5	-5,8	-8,2	-13,0	-9,6	-2,2	-1,5	-38,3	-16,8

Forrás: United Nations: World Economic Survey 1992. New York, 1993.

Ezek a folyamatok Kínában egészen másképp alakultak. A gazdasági reformok itt nemhogy csökkentették volna a kibocsátást és a beruházásokat, ehelyett lassú, de egyértelmű felgyorsulásukat eredményezték. Ez igen figyelemre méltó eredmény, lévén a gazdasági teljesítmény jó a reformok előtti időszakban is. Kína nemzetközi mércével mérve nagyon gyors gazdasági növekedést ért el a reformokat megelőzően: az 1965 és 1980 közötti másfél évtizedben évi átlagban 6,8 százalékot. Mint ahogy a 3. táblázat mutatja, a reformok megkezdését követő évtizedben az átlagos növekedési ütem évi több mint 9 százalékra gyorsult fel. Olyan év nem akadt ezalatt, amikor a kibocsátás csökkent volna: 1989, a stabilizáció éve volt a legkevésbé jó, de ekkor is 3,2 százalékkal nőtt a GDP.

A nyolcvanas években Kínában erős tendencia érvényesült a beruházásoknak a

kibocsátásnál gyorsabb növekedésére; a beruházási hányad 1986-ban és 1987-ben érte el – több mint 39 százalékkal – a legmagasabb értékét. A kínai illetékeseknek a reformok időszakában tehát inkább a „túlberuházás” okozott gondot, mintsem a gazdasági összeomlás, ami másutt a „sokkterápia” alkalmazásával következett be. A hazai megtakarítások a beruházásokkal párhuzamosan emelkedtek, és ezért 1985-öt és 1986-ot leszámítva Kínában nem volt szükség külső tőkebevonásra a beruházások finanszírozásához (lásd a 3. táblázatot).

3. táblázat

## Növekedés, beruházások és megtakarítás Kínában

Év	A GDP növekedési üteme (százalék)	Bruttó beruházások a GDP százalékában	Bruttó hazai megtakarítás a GDP százalékában
1975	8,3	30,3	30,6
1976	-5,4	28,4	29,0
1977	7,9	29,0	29,5
1978	12,5	33,4	33,2
1979	7,0	34,9	34,6
1980	6,4	32,2	32,2
1981	4,9	29,2	30,0
1982	8,3	29,7	31,6
1983	9,8	30,4	31,5
1984	13,3	32,4	32,8
1985	12,5	38,7	34,5
1986	7,9	39,3	36,1
1987	10,1	39,2	39,1
1988	9,9	38,9	38,0
1989	3,2	36,4	35,7
1990	5,2	39,0	42,5
1991	7,0	n.a.	n.a.

*Forrás:* 1975–1989-es évekre: World Bank: World Tables 1991. Washington D. C. 1992.; 1990–1991: United Nations: World Economic Survey 1992, New York, 1993.

Az a tény, hogy a növekedés és a beruházások tekintetében igen határozott különbség alakult ki egyrészt Kína, másrészt Oroszország és a kelet-európai államok között, sokatmondó számunkra, mert jelzi a felfogás- és hozzáállásbeli különbségeket a piacgazdasági reformokat illetően. Oroszország és Kelet-Európa döntéshozói úgy viselkedtek, mint aki azt hiszi, hogy a sikeres gazdasági és társadalmi átmenet automatikusan magával hozza a tartós növekedést. A kínaiak viszont az ok-okozati viszonyt éppen fordítva látták: a növekedés fenntartása teszi szerintük egyáltalán lehetővé a sikeres átmenetet, a kibocsátás és a jövedelmek csökkenése viszont nagyban akadályozza e folyamatot. A gazdasági reformok Kínában valóban a beruházások és a növekedés felgyorsulásához vezettek, a jövedelmek emelkedése pedig megkönnyítette a reformok továbbvitelét.

A szocialista rendszer gyermekbetegségeit, az alacsony hatékonyságot Kína megpróbálta kinőni: az erőforrások újraelosztását és a mikroökonómiai hatékonyság javítását a beruházások emelésével igyekezett megvalósítani. Oroszországban és Kelet-Európában a döntéshozók ezzel szemben a rendszerváltást és a statikus hatékonyság javítását erőltették a növekedés kárára. Más szavakkal az oroszok: megpróbálták ekevasat kovácsolni a meglévő kardokból, a kínaiak viszont a növekedés hozadékát használták fel olyan beruházásokra, aminek eredményeképp nemcsak több ekevasat termelhettek, de a fogyasztási javak széles körének kibocsátását is növelhették. Az orosz próbálkozás sikertelen maradt, és emiatt ma mind ekevasból, mind kardokból kevesebbük van, mint öt évvel ezelőtt, miközben a kínaiaknak mindkettőből (főleg az előbbiből) több van, és emellett még sok minden másból is.

A kínai reformokat a „fokozatossággal”, az orosz és a kelet-európaiakat pedig a „nagy ugrással” jellemezni igencsak félrevezető. A reformok merészségét és a változások gyorsaságát tekintve, Kína messze maga mögött hagyta az összes többi országot, ahol a piacgazdasági rendszerre való áttéréssel kísérleteznek. A falusi gazdaság és társadalom kínai megreformálása kiemelkedően példázza a koncepció merészségét és a végrehajtás gyorsaságát. A kommunarendszert ugyanis két-három év alatt alakították át paraszti magángazdálkodássá. A falu intézményrendszerét teljesen újjászervezték; nincs olyan vonatkozása és eleme a falusi gazdaságnak, illetve társadalomnak, amelyet a változások ne érintettek volna.<sup>5</sup> Ami azonban igazán figyelemre méltó, hogy ez az átalakulás nem vezetett a termelés szétzüllesztésére, sőt nemcsak hogy emelkedett a termelés, hanem még gyorsult is növekedése a megfelelő években.

A kommunarendszer átszervezése azonban nem az egyedüli példa a gyors és hatékony reformokra. Miután eltörölték a magánvállalkozás előtti akadályokat, rendkívül dinamikus kisüzemi magánszektor jött létre. Nem kevésbé figyelemre méltó az exportorientált ipari zónák gyors kialakítása és a külföldi piacokra való kínai behatolás sikeressége. Kína teljes termelésének ma nagyobb hányadát exportálja, mint például India vagy Brazília. A makroökonómiai stabilizációban is példát mutathat Kína. Amikor ez a nyolcvanas évek végén szükségessé vált, akkor habozás nélkül elvégezte, gyorsan és határozottan alkalmazta az ortodoxnak tekinthető módszereket.

Kelet-Európával összehasonlítva Kína két területen követte a fokozatosság elvét: az árreformban (a kötött valutagazdálkodás reformját beleértve) és az állami vállalatok privatizációjában. Utólagos bölcsességgel megállapítható, hogy e két területen a kínai gazdaságpolitika sokkal pragmatikusabb és érzékenyebb volt, mintsem hogy lóhalálában felszabadította volna az összes árat, és privatizálta volna a legtöbb állami vállalatot. A teljes árliberalizáció átfogó és előre kevésbé kiszámítható jövedelem-újraelosztással járt volna; a szükségessé váló nagyarányú kompenzációs és szociális védelmi intézkedéseket nehéz lett volna megvalósítani. Ha sikerült is volna, ez sok torzulást és hatékonyságvesztést okozott volna, nem beszélve az általa kiváltott hatalmas költségvetési deficitről és a makroökonómiai egyensúly felborulásáról. Az állami vállalatok nagybani privatizációja hasonló bomlasztó hatásokkal járt volna az iparban, és a kibocsátás azonnali visszaesésére vezetett volna. Hiány lépett volna fel mind a termelőeszközök, mind a fogyasztási cikkek piacán, úgy ahogy ez Oroszországban és Kelet-Európában történt. Mindez károsan hatott volna a magánszektor kibontakozására, a vállalkozói talentummal rendelkezők pedig a spekulatív ügyletek és a járadék vadászat (rent seeking) felé fordultak volna. Ez visszavetette volna a produktív beruházásokat és megakasztotta volna a növekedést.

A kínai tapasztalatok világos tanulsággal szolgálnak. *Az átmenet időszaka során ugyanis ellentmondás alakul ki a makroökonómiai egyensúly fenntartása és a meglévő gazdasági struktúrából adódó hatékonyságvesztés visszaszorítása között. Minél erősebben törekszenek a döntéshozók az utóbbira, annál nehezebb fenntartaniuk a makroszintű egyensúlyt. Ha ez igaz, akkor bölcsőbb megelégedni az allokációs hatékonyság lassabb javulásával, viszont megtartani a beruházások, a növekedés és az egyensúly megfelelő szintjét. Ha a meglévő vállalatok reformját csak fokozatosan hajtják végre, akkor megmarad a növekedés lehetősége.* A gazdaságpolitikának az adottságoknak megfelelő kapacitásbővítésre kell törekednie, arra, hogy a pótlólagos erőfeszítések és

<sup>5</sup> Ehhez tudnunk kell, hogy a kommuna sokkal több volt, mint egy kollektív mezőgazdasági üzem, ez működtette ugyanis a helyi ipart, ellátta a lokális államigazgatási feladatokat – beleértve az alapvető szolgáltatások megszervezését –, még a helyi milícia is a hatáskörébe tartozott. Az átszervezés során létrehozták a helyi közigazgatási szerveket, a mezőgazdasági termelés a paraszti magángazdaságok kezébe került, a helyi ipart szövetségi formában működtették tovább, s e szövetségek az ipari növekedés éllovasaivá váltak az átmeneti időszak alatt.

erőforrások társadalmilag profitábilis hasznosítását segítse elő megfelelő ösztönzők és intézmények kialakításával. Ha ez sikerül, akkor a pótlólagos kibocsátás (incremental output) nagy lesz, és amennyiben ennek elosztása is hatékony, akkor a gazdaság egészének teljesítménymutatói kedvezően fognak alakulni. A kínai tapasztalatok arra utalnak, hogy *a magas beruházási hányad esetén az allokatív hatékonyság is gyorsabban javulhat, mint ha direkt módon megkísérlik az állami vállalatok átszervezését, amely lassú vagy negatív növekedési ütemekre vezet.*

### A tulajdonviszonyok és az ipari reform

Kínában az állami vállalatok száma meghaladja a 86 000-et. Ezek adták a reformfolyamat kezdetén az ipari kibocsátás közel 79 százalékát, de ma már csak körülbelül a felét termelik meg. Ez a viszonylagos hanyatlás és a szövetkezeti, magánvállalatok, valamint egyéni vállalkozások előretörése nem az állami vállalatok el-, illetve átadásának volt köszönhető, hanem annak, hogy a nem állami szektor kibocsátása robbanásszerűen növekedett. Más szavakkal, a privatizáció eddig szinte semmilyen szerepet sem kapott Kínában a piacgazdasághoz vezető úton. Sőt mi több, az állami szektor is gyorsan növekedett az átmenet során; a vegyes gazdaság pedig annak köszönhetően jöhetett létre, hogy a nem állami szektor expanziója még ezt is magasan meghaladta.

Ez erősen elüt az orosz és kelet-európai eljárásmodtól, ahol nagy hangsúlyt helyeztek a tulajdonviszonyok újrendezésére az állami vállalatok privatizációja révén. Ennek számos módszerét dolgozták ki és alkalmazták – nyilvánvalóan abból az axiómából kiindulva, hogy a privatizáció a piacgazdasághoz való sikeres átmenet előfeltétele. A kínai tapasztalatok megkérdőjelezik ennek az axiómának a használhatóságát. Az ellenkező előfeltevés valószínűleg közelebb állhat az igazsághoz, nevezetesen *inkább lelassítja, mint felgyorsítja az átmenetet, ha ennek korai szakaszában hozzáfognak az állami vállalatok privatizációjához.* De miért is van ez így?

Az állami vállalat Kínában közel áll ahhoz, amit a szociológusok „totális intézménynek” neveznek. Amellett ugyanis, hogy a vállalat ipari termékeket állít elő, megvalósítja az állam természetes termelési célkitűzéseit és beruházási elképzeléseit, a nyereségadóijával nagyban hozzájárul a költségvetés bevételeihez, még egy sor más társadalmi funkciója is van. Gondoskodik a nyugalomba vonult dolgozói nyugdíjáról, munkásainak lakást biztosít, munkanélküli-segélyezés hiányában garantált foglalkoztatást teremt a városi munkaerő számára, óvodát és vállalati üdülőket tart fenn alkalmazottai számára. Néhány állami vállalat még oktatási és egészségügyi intézményeket is működtet. Olyan szolgáltatásokat tehát, amelyekről más országokban az állam gondoskodik, Kínában az állami vállalatok nyújtanak. A privatizáció tehát itt nemcsak a tulajdonviszonyokat változtatná meg, hanem a foglalkoztatási politika teljes átalakításával járna: be kellene vezetni a költségvetésből finanszírozott munkanélküli-segélyezés intézményét, meg kellene reformálni a lakáselosztás rendszerét, ki kellene dolgozni és működésbe állítani az állami nyugdíjpenztárak hálózatát. Az egészségügyi és oktatási szolgáltatások újjászervezése is szükségessé válna.

Sok állami vállalat regionálisan vagy országos szinten is monopolhelyzetben van. Privatizálásukkal szükség lenne tehát egy gondosan kidolgozott és alkalmazott versenyszabályozásra is, beleértve az importpolitika liberalizálását, egyébként az újonnan privatizált vállalatok visszaélnének piaci erejükkel és versenyellenes magatartást tanúsítanak. A monopolelleses eszközök hiányában a privatizáció ténylegesen még ronthatná is az eszközök allokációjának hatékonyságát.

Nem egészen világos továbbá, hogyan tudná az állam a hatékonyság szempontjait érvényesíteni a privatizáció folyamatában akkor, amikor egyidejűleg az árarányok is nagymértékben változnak. Két probléma merül fel ezzel kapcsolatban: egyik a költségvetési bevételekkel, másik a vagyoneértékeléssel kapcsolatos. A reformokat megelőző időszakban a költségvetés bevételeinek körülbelül 60 százaléka származott

a vállalati nyereségadóból Kínában (*Hussain–Stern* [1992]). Ez az arány már lényegesen alacsonyabb napjainkban, egyrészt a legmagasabb adókulcs 100 százalékról 55 százalékra való leszállításából, másrészt a deficités vállalatok számának növekedéséből adódóan. Utóbbi jelenség az árarányok folyamatban lévő átrendeződésével kapcsolatos. Ha csökkenően is van azonban e forrás jelentősége, nem lenne pillanatnyilag bölcs dolog a költségvetés feszültségeit azzal fokozni, hogy a magánszektornak jövedelemforrásokat adnak át. Az idők folyamán persze ki lehet dolgozni és be lehet vezetni egy olyan adóreformot, mely az így kieső jövedelmeket a magánszektorból származó bevételekkel ellentételezi, de a privatizáció mindaddig csökkentené a költségvetési bevételeket, amíg az új adórendszer még nincs megalkotva.

Láttuk továbbá az előzőekben, hogy ez az idő szerint még az állami vállalatokra hárulnak a nyugdíjfizetés, a lakásellátás, a gyermekfelügyelet, a garantált foglalkoztatottság és más szociális ellátások terhei, s a privatizáció megvalósítása esetén ezeket az államnak kellene átvállalnia. Ez persze nagyon költséges lenne, meredeken növelné a kormányzati kiadásokat. Az óvatosság azt diktálja, hogy a privatizációval várni kell addig, amíg meg nem valósítják a szociális szolgáltatások és az adóztatás reformját.

Vegyük szemügyre ezután a privatizációt megelőző vagyonértékelés ügyét! Az állami tulajdontól persze ellenszolgáltatás nélkül is meg lehet szabadulni, vagy az alkalmi áron is elkótyavetyélhető, de ezzel egyrészt lemond az állam potenciális költségvetési bevételekről, másrészt az állami vagyon szétosztásának módjától függően vagyoni és jövedelmi egyenlőtlenségeket hozhat létre a társadalom különböző csoportjai között. Ha viszont el akarják kerülni ezeket a következményeket, akkor a vállalatokat piaci értékükön kell privatizálni, és az előzőekkel szemben meg kell oldani a vagyonértékelés feladatát. Az árrendszer torzulásaira való tekintettel, amelyek végigkísérik az átmeneti időszakot, gyakorlatilag lehetetlen előre megmondani, hogyan alakul a vállalatok profitabilitása a rendszerváltás befejeződése után. Elvileg persze mód lenne árnyékárakat számítani, és ezek segítségével kalkulálni a vállalatok társadalmi szintű profitabilitását, gyakorlatilag azonban ez valószínűleg kivihetetlen lenne Kínában a több mint 86 000 állami vállalatra vonatkozóan. A vállalatok társadalmi szintű profitabilitását egyedül úgy lehetne kideríteni, hogy megszüntetik az összes lényeges ártorzulást vagy legalábbis a legtöbbet közülük. Ez egyúttal a reformfolyamat egyik fő cékitűzése. Amíg azonban a tényleges árak sokirányú torzulásai miatt nem tükrözik a társadalmi költségeket és hasznosságokat, lehetetlen korrekt módon megállapítani az állami vállalatok tényleges értékét. Ez ismét azt támasztja alá, hogy várni kell a privatizációval az árreform befejezéséig.

Ezekre az okokra való tekintettel nem privatizálták még a kínaiak az állami vállalatokat, s tönkremenni sem hagyták a veszteségeiket közülük. A „sokkterápiát” alkalmazó országokban, ahol a kibocsátás és a jövedelmek zuhanása volt tapasztalható, még nyomósabb érvek szólnak a privatizáció elhalasztása mellett. Az állami vagyon értékesítésére tett kísérlet ezekben az országokban szinte biztos, hogy csalódást okoz. Ha csak a hazai állampolgárok szerezhetnek meg állami tulajdont, akkor az ár a vásárlóerő hiánya miatt lesz nyomott, ha külföldi vevők is pályázhatnak, akkor talán magasabb lesz valamivel az eladási ár, de az ország legnyereségesebb vállalatai jutnak külföldi kézre. Egyik végeredmény sem kecsegtető, és ha vállalják ezeket, akkor az arra utal, hogy ideológiai vagy más okoknál fogva a privatizációt bármi áron végre akarják hajtani.

A kínai reformkövácok azt a nézetet vallották, hogy a tulajdonviszonyok megváltoztatása a reformfolyamat során kevésbé fontos, mint 1. az állami vállalatok hatékonyságának emelése – a költségek csökkentése, a minőség javítása, valamint a termékek marketingjének és szervizelésének javítása révén; 2. az állami vállalatok lassú hozzászoktatása a piaci környezethez, lépésenkénti alávetésük a hazai és külföldi versenytársak erősödő nyomásának. Ezt szolgálta az 1984-ben bevezetett reformcsomag is, mert nagyobb önállóságot adott a vállalatoknak a termelés, a marketing és a pénzügyek területén.<sup>6</sup> A vállalatoknak lehetővé tették a tervelőírásokon felüli

<sup>6</sup> Az ipari reformok korai szakaszát *Griffin* [1987] (5. fejezet) elemzi.

termelést, ennek a hányadnak a szabad értékesítését megállapodásos vagy piaci árakon. Ez utóbbi rendelkezés kettős árrendszer kialakulására vezetett az iparban, amire később még visszatérünk. A vállalati vezetők szabadabb kezet kaptak továbbá az átszervezések végrehajtásában, az inputoknak az állami elosztórendszereken kívüli beszerzésében, a bérszerkezet módosításában és ösztönzési megoldások bevezetésében, valamint az adózott nyereség<sup>7</sup> felhasználásában. Kibővültek ugyan a vállalati menedzserek döntési lehetőségei, de a tulajdonviszonyok nem változtak meg. A reformok tehát részlegesek és fokozatosak voltak, ami belső ellentmondások és hiányosságok, valamint számos anomália kialakulására vezetett. A következőkben ezekből említünk meg néhány fontosabbat.

Először is a bérezési rendszer részleges reformja gyorsabban valósult meg, mint az árreform. A nyereséges állami vállalatok vezetői a profit egy részét kiosztották a dolgozók között nagyvonalú ösztönzési konstrukciók bevezetésével. A nyereség azonban gyakran nem a kiugró teljesítményt vagy a munkaerő átlagon felüli erőfeszítéseit tükrözte, hanem a terv szerinti kibocsátás önkényesen magas elszámolóárát. A veszteséges vagy csak kis nyereséget elérő vállalatok azonban nem tudták dolgozóikat bőkezűen megfizetni még akkor sem, ha gyenge pénzügyi eredményeik az irracionálisan alacsony elszámoló árakból következtek. Bár a bérek vállalatok közötti szóródása viszonylag mérsékelt maradt, az elmondottak miatt ez némileg önkényesen alakult, s nem szolgálta jól sem az ösztönzési, sem az allokációs funkciókat. A megoldás persze nem a béreform és az ösztönzés leállítása lenne, hanem az árreform továbbvitele.

Furcsa helyzet állt elő abból adódóan is, hogy a nyereségnek csak egy részét vonta el az állam, de a veszteségeket teljes mértékben viselte. A veszteséges vállalatok életben tartásának elsődleges indoka az volt, hogy el akarták kerülni a tömeges munkanélküliséget, amely megfelelő segélyezés hiányában erősen sújtott volna egyes városi körzeteket. Tekintettel továbbá arra, hogy Kínában a munkások nem szabadon választhatták munkahelyüket, hanem az állam osztotta be őket, ezzel valójában egy implicit szerződést kötött velük, amely az államot a foglalkoztatás biztosítására kötelezte. Egy másik érv is szólt a csődök elfogadása ellen, mégpedig az, hogy ezek nem tükrözték volna szükségszerűen a vállalatok negatív társadalmi hasznosságát. Különösen a vállalati nyereséget terhelő egészségügyi, oktatási és más szociális terhek létezése tette bizonytalaná a veszteségek valódi okainak a kiderítését. De a kimutatott nyereségre amúgy sem lehet az erőforrás-allokációs döntéseknél támaszkodni addig, amíg az árak nem tükrözik a társadalmi költségeket és hasznosságokat. Ez a körülmény is az árreform mielőbbi befejezése mellett szól, s természetesen nem a veszteséges állami vállalatok vég nélküli fenntartását igazolja.

A vállalati nyereségek és veszteségek aszimmetrikus kezelése a költségvetés súlyos finanszírozási gondokba sodorta, amelyek a makroökonómiai stabilitás felborulásával fenyegetnek. A gazdaságirányítás decentralizációs intézkedései az árak részleges liberalizációjával társulva megváltoztatták az árszerkezetet és erősen megemelték a veszteséges állami vállalatok számát. Az állami vállalatoknak jelenleg körülbelül az egyharmada nem nyereséges. Az eredmény az, hogy a költségvetés kiadásainak növekvő hányadát kell az állami vállalatok támogatására fordítani, és ezzel egyidejűleg a profitadók összegének visszaesése jelentősen csökkentette az adóknak a nemzeti jövedelemhez viszonyított részarányát. A vállalati veszteségeket részben közvetlen költségvetési szubvenciókkal, részben alacsony kamatozású bankhitelekkel fedezték, amelyeket a kormányzat utasítására folyósítottak a pénzintézetek. Függetlenül azonban a finanszírozási módtól, a reformokból is eredő vállalati veszteségek pénzügyi nehézségeket okoztak a kormány számára, s veszélyeztetik a reformfolyamat továbbvitelét.

Vegyük végül szemügyre a duális árrendszer következményeit! A kettős árrendszer már a hetvenes évek végén bevezetett mezőgazdasági reformok szerves része volt,

<sup>7</sup> A legnagyobb vállalatok nyereségadója 7 és 55 százalék között mozgott.

ahol az előírt mennyiségen felüli terménytömeget szabad áron lehetett piacra vinni vagy megállapodásos áron az államnak eladni. A terv szerinti mennyiség alacsony átvételi ára biztosította, hogy a városi lakosság szubvencionált árakon hozzájuthasson a megállapított élelmiszer-fejadagokhoz, amelyek a gabonaneműekre, az étolajra és még néhány termékre vonatkoztak. A nyolcvanas években az említett átvételi árakat több ízben felemelték, a városi lakosság által fizetett árakat viszont változatlanul hagyták. Az állami élelmiszer-elosztás működtetése emiatt egyre költségesebbé vált, ami hozzájárult az államháztartás deficitjének növekedéséhez. Fontos lépést tettek a probléma megoldására 1991-ben és 1992-ben az élelmiszerek hatósági árának erőteljes felemelésével, miáltal ezek a felvásárlási és szabadpiaci árakhoz közelítettek. Ennek hatását a nominálbérek növelésével egyhítték, hogy elkerüljék a városi lakosság életszínvonalának csökkenését.

Az iparban 1984-ben vezették be a kettős árazást, amikor lehetővé tették a vállalatoknak, hogy az előírt mennyiséget meghaladó termelésüket a hatósági ár felett értékesítsék. Ez hatásos ösztönzést teremtett a többlettermelés növelésére és a termelési szerkezet kiigazítására az erős piaci keresletnek örvendő áruk javára. A kialakuló piaci árak ráadásul iránymutatóul is szolgálhatnak a tervezők számára a hatósági árak rendezésénél, ami fokozatosan elvezethet az egységes árrendszer létrejöttéhez. Mindenképpen előrelépést jelentett tehát a kettős árrendszer létrehozása a piacgazdasághoz vezető úton. Másik oldalról viszont az iparban alkalmazott kettős árazás egy sor problémát is szült, s ezek valószínűleg csak az árreform kiteljesedésével fognak megszűnni.

A kettős árrendszer egyik negatív következménye az áruarbitrázs elterjedése volt, azaz az állami vállalatok vezetői igyekeztek a hatósági árakon megszerzett ipari inputokat a párhuzamos piacon magasabb árakon továbbadni. Ez aláássa az állami anyagellátási és értékesítési rendszert, megnehezíti továbbá jól működő piacok létrehozását. Az ügyben olyan jelentős iparágak is érintve voltak mint a szénbányászat, a kőolaj- és az acélipar. Az arbitrázs révén keletkező profitokat elrejtették, így még a profit adóztatásából származó költségvetési bevételek is sérelmet szenvedtek. A kettős árrendszer és értékesítési csatorna táptalajává vált a korrupciónak, ez pedig egyes esetekben gyengítette a reformok és a piaci mechanizmusok működtetésének társadalmi támogatását. A kettős árrendszer végül kiugró jövedelmekhez juttatta az állami vállalatok vezetőinek egy részét, ami viszont a járadékvadászat széles körű elterjedésére vezetett az egész állami szektorban. A duális árrendszer további fenntartásához tehát már masszív anyagi édekek fűzik a vállalati vezetőket, ami szintén gyengíti a reformok továbbvitelének társadalmi támogatottságát.

Összefoglalva a mondottakat, a kínai reformkóvácsonak igazuk volt akkor, mikor a privatizációt másodlagos ügyként kezelték és nem bolygatták a tulajdonviszonyokat. Ehelyett teret adtak a magánvállalkozások megerősödése számára, ami gyorsan meg is történt. Ennek ellenére a legtöbb magáncég mérete még nagyon kicsi. A magánszektor növekedési üteme viszont olyan gyors volt, hogy kibocsátása már az iparban is versenyre kelt az állami szektoréval. A kínaiak megmutatták tehát, hogy *egy erős és dinamikus magánszektor létrehozása érdekében a magáncégek előtt álló belépési korlátokat kell eltüntetni, s nem szükséges szétzúzni az állami szektort.* Időközben az állami vállalatokkal is egyre erősebben éreztették a piac fegyverező erejét. A verseny nyomása három forrásból fakadt, egyik a hazai magánszektor, másik a külföldi cégekkel létrehozott közös vállalatok köre, harmadik pedig az importtermékek azon csoportja, ahol már megvalósult a kereskedelem liberalizálása.

Az arányok változása már folyamatban van, de a kettős árrendszer még továbbra is érvényes sok iparágban, ami anomáliák forrása. A tisztánlátást zavaró ártorzulások, valamint az állami vállalatok szociális kötelezettségei nem teszik egyelőre lehetővé, hogy a kimutatott nyereség, illetve veszteség alapján döntsenek vállalatok sorsáról. Ezek a körülmények azt a következtetést sugallják, hogy *a piacgazdaság létrehozásának kulcsa az árreform következetes végigvitele és a szociális ellátások rendszerének újjászervezése. A tulajdonviszonyok átalakításának és a nagy állami vállalatok privatizációjának csak akkor van értelme, ha előzőleg végrehajtották már*

*ezeket a feladatokat.* Emiatt nyilvánvalóan eltelik még néhány év, hogy a tulajdonreformot Kínában fontolóra lehessen venni. Az árreform befejezése és a szociális rendszer újjászervezése után ráadásul minden bizonnyal ki fog derülni, hogy sok állami vállalat közgazdaságilag életképesnek számít. Ekkor dönthet Kína akár úgy is, hogy hosszabb távon vegyes gazdaságot működtet, egy nagy és hatékony állami szektorral.

### A jövedelemelosztás és a szociális háló

A többi tervgazdasághoz hasonlóan Kínában is egalitárius elosztási rendszert alakítottak ki a reformokat megelőzően, és egy olyan szociális berendezkedés létezett, amely védelmet nyújtott a társadalom döntő többsége számára. A hasonló egy főre jutó jövedelemmel rendelkező fejlődő országokkal összevetve, a reformok előtt magas fokú jövedelmi egyenlőség volt Kínában, és kevésbé volt elterjedt jelenség a nélkülözés. Azok az intézmények és gazdaságpolitikai megoldások azonban, melyeknek ez az eredmény betudható volt, egyúttal rontották az erőforrások elosztásának hatékonyságát, nem ösztönözték kellőképpen a termelést, és gátolták a gazdasági növekedés forrásainak kiaknázását. Ezek a negatív hatások elsősorban a következőknek tulajdoníthatók: 1. a kommunákban és iparvállalatokban érvényesülő garantált foglalkoztatottságnak, amely szigorúan korlátozta az elbocsátás lehetőségét; 2. a nyereségérdekeltség hiányának és az ún. puha költségvetési korlátnak (*Kornai* [1980]); 3. annak a bérezési rendszernek, amely nem vette figyelembe a képességek, az erőfeszítések és a teljesítmények közötti különbségeket.

Néhány megoldás azonban nemcsak a hatékonyságot rontotta, hanem egyenlőtlenségeket is teremtett. Sok más szocialista országhoz hasonlóan Kínában is szándékosan lerontották a mezőgazdaság cserearányait, ami nemcsak a termelés növelését akadályozta, hanem erősen kiszélesítette a városi és falusi régiók közötti jövedelmi különbségeket. A városi körzetekben az alkalmazott szubvencionálási rendszernek voltak olyan elemei, amelyek aránytalan mértékben a jobbmódúaknak kedveztek. Nagyjából és egészében azonban mégis az állítható, hogy a központi tervezés módszerei és eszközei egyenlősítették az elosztást a gazdasági hatékonyság rovására.

A gazdasági reformok folyamata viszont egyik oldalról fokozatosan kiigazította a hatékonyságot rontó gazdaságpolitikai és intézményi megoldásokat, a másik oldalról pedig megkezdte azok felszámolását, melyek addig a magas fokú társadalmi egyenlőségről és a széles körű szociális biztonságról gondoskodtak. Az eredmény természetesen az egyenlőtlenségek növekedése lett. Annak érdekében, hogy ezeket kordában lehessen tartani, szükség van a reformok folyamán új alternatív megoldások kidolgozására, melyek helyettesíthetik a központosított tervgazdaság hatékonyságrontó egalitárius módszereit. Ha kitérnek e feladat elől, akkor elkerülhetetlennek tűnik a jövedelemelosztási rendszer romlása és a nélkülözésbe taszítottak számának növekedése.

E tekintetben négy körülmény igényel kitüntetett figyelmet. Kritikus változó mindenekelőtt a gazdasági növekedés üteme az átmeneti időszak során. *Ha ugyanis magas a növekedési ütem, akkor sokkal valószínűlenebb, hogy az egyenlőtlenségek fokozódása a nyomorban élők arányának emelkedésére vezet, mint egyébként. A gyors növekedés továbbá pótlólagos forrásokat teremt a szociális védőháló kiterjesztése számára is,* valamint azok megsegítésére, akik nem húznak hasznot a piacgazdasághoz való átmenetből.

Második a vagyoneelosztás kérdése, amelynek nagy figyelmet kell szentelni az átmeneti időszak során. *A társadalom tagjainak lehetőség szerint egyenlő esélyeket kell teremteni a termelési tényezőkhöz való hozzájutásban. Kínában központi jelentősége van a föld elosztásának, a hitelallokációnak és az emberi tőkére fordított erőforrások felhasználásának.* Az átmeneti időszak folyamán mindig fennáll a vagyon szélsőséges koncentrációjának veszélye, vagyis az a lehetőség, hogy a folyamat végeredménye-



ként létrejövő piacgazdaságot polarizált vagyoneeloszlás fogja jellemezni. Ennek elkerülése érdekében gondoskodni kell 1. a földhöz való hozzájutás egyenlő esélyéről abban az esetben, ha a kollektív gazdálkodást a paraszti magángazdálkodás váltja fel; 2. a hitelekhez és az anyagi inputokhoz való hozzáférés azonos lehetőségeiről, vagyis hogy a magáncégeket (különösen a kicsinyeket) e tekintetben az állami vállalatokkal azonos módon kezeljék; 3. az ár- és elosztási reform olyan végrehajtásáról, ami minimalizálja a járadékvadászat hozadékát, és kizárja, hogy a mégis keletkező járadékok szisztematikusan a hatalommal és befolyással rendelkezők kezére jussanak.

Harmadszor, a prioritások között *előre kell sorolni azon intézmények és gazdaságpolitikai megoldások reformját, melyek mind a hatékonyságot, mind a jövedelmek elosztását kedvezőtlenül befolyásolják.* Ezeknek a száma ugyan nem túl nagy, de nyilvánvaló, hogy már a reformok kezdeti szakaszában foglalkozni kell velük. Példaként említhető a mezőgazdaság cserearányainak javítása, a felsőbb hivatalnokoknak járó természetbeni juttatások eltörlése és a magasabb jövedelmű rétegek számára előnyös szubvenciók visszavonása.

Negyedszer, ha meg akarják akadályozni a nélkülözők számának növekedését az átmeneti időszak folyamán, *akkor új szociális támogatásokat kell kidolgozni, gondosan ügyelve, hogy ezek a legveszélyeztetettebb rétegeket vegyék célba.* Az átmeneti időszak folyamán valószínűleg megszűnik a vállalatok által teljesített szociális szolgáltatások jelentős része, különösen ha a reform a tulajdonosi struktúra átalakítására is kiterjed, illetve jelentősen fokozza az állami vállalatok vezetőinek önállóságát. Ha az új ösztönzők hatására még a termelési szerkezet is jelentősen át fog rendeződni, akkor a munkanélküliség mértéke is erősen felszökhet, legalábbis egy átmeneti időre. Ennélfogva a szociális szolgáltatások és a szociális védelem újjászervezése szükségessé válik. Ezekért ezen túl már a helyi és a központi kormányzatnak kell felelősséget vállalnia, ezzel együtt át kell térni a finanszírozás új formáira.

Felmerül a kérdés, hogy teljesítette-e Kína a felsorolt négy követelményt a gazdasági átmenet eddigi szakaszában. Kiváló érdemjegyre szolgált rá az ország a növekedés felgyorsításáért. A reform megkezdése óta az egy főre jutó jövedelem átlagos évi növekedési üteme hozzávetőleg nyolc százalékot ért el. Ez a kivételesen gyors növekedés lehetővé tette Kína számára, hogy semlegesítse a jövedelemelosztás egyenlőtlenségeinek fokozódását, és elkerülje a nyomor elterjedését. Nincs is valójában nyoma annak, hogy a lakosság korábrinál nagyobb része került volna a szegénységi küszöb alá, egyes kisebb körzeteket és rövidebb időszakokat leszámítva. E tekintetben Kína élesen elűt Oroszországtól és a kelet-európai országoktól. Az utóbbi régióban a negatív növekedési ütemek hatására az egy főre jutó jövedelmek drasztikusan visszaestek, ennélfogva lehetetlen volt a szegénység térhódítását megakadályozni. Ez akkor is bekövetkezett volna, ha a jövedelemelosztás szerkezete érintetlenül maradt volna, az egyenlőtlenségek azonban szemmel láthatóan fokozódtak.

A második szempont alapján, a vagyon és az erőforrások elosztásának tekintetében is jól vizsgázott Kína. A kommunarendszer felszámolása rendezett módon következett be, a helyébe lépő paraszti magángazdaságok nagyjából hasonló mértékben jutottak földhöz egy-egy tájegységen belül. A földnélküliség gyakorlatilag ismeretlen jelenség, az országos méretekben tapasztalható földellátásbeli különbségek pedig legnagyobb részt az egyes régiók eltérő adottságaira és a termőföldek minőségi különbségeire vezethetők vissza (*McKinley-Griffin* [1993]).

Az agrárszférán kívüli erőforrás-elosztásról kevesebbet lehet tudni, bár vannak jelei annak, hogy a hitelforrások és az anyagi inputok széles körben rendelkezésre állnak mind a kisebb, mind a nagyobb vállalkozások számára, a városi és a falusi körzetekben egyaránt. Ez bizonyosan összefüggésben van azzal a gazdaságpolitikai elhatározással, hogy a nem állami szektor súlygyarapodását a privatizáció mellőzésével, a magánvállalatok előtt álló belépési korlátok lebontásával kívánták elérni. Mivel az állami vállalatok általában nagyméretűek, az új magánvállalatok pedig döntő részben munkaintenzív technológiát alkalmazó kis cégek, az alkalmazott gazdaságpolitika a agrárszférán kívül is relatíve kiegyenlített vagyoneeloszlást eredményezett.

A kínai és az orosz, illetve a kelet-európai tapasztalatok összehasonlítása igen tanulságos. Bár a volt szovjet blokk országai elvileg a mezőgazdaság dekollektivizálása mellett kötelezték el magukat, eddig még nem találták meg a módját az egalitárius tényezőellátottsággal jellemezhető paraszti magángazdaságok kialakításának. Lengyelországban ráadásul, ahol a magánparaszti gazdálkodás a korábbi rendszerben is domináns volt, a földtulajdon eloszlása meglehetősen egyenlőtlen. A mezőgazdaságon kívüli gazdasági szektorokban Oroszország és Kelet-Európa a meglévő állami vállalatok privatizálására koncentrált. Bár ezek az erőfeszítések eddig még csak sovány eredményt hoztak, a veszély már kitapintható, hogy e politika eredményeként a termelővagyon végül is kevesek kezében összpontosul. A polarizációt e régióban valószínűleg az is felerősíti, hogy Kínával összehasonlítva, itt erőteljesebbek a piaci egyensúlytalanságok, nagyobb a szűkösség az áruk és szolgáltatások kínálatában, ennél fogva nagyobb azoknak a magánvállalkozóknak az extraprofitja (vagy járadéka) is, akik hozzáférhetnek az állami vagyon elemeihez. Még ha privatizációra nem is kerül sor, az említett, gyakran igen busás járadékok elsajátítói képesek a maguk magánvállalatait megalapítani, ez viszont ismét a vagyon és jövedelem koncentrációjának kedvez.

A hatékonyságvesztést és egyenlőtlenségeket egyaránt okozó torzulások eltávolításában Kína csak mérsékelt eredményeket ért el, kihasználatlanul hagyott tehát egy kedvező lehetőséget. A reformok utáni korszakban két nagy forrása van a jövedelmi egyenlőtlenségeknek Kínában: a falusi és városi jövedelmek közötti széles szakadék, valamint a városi körzeteknek juttatott nagyarányú szubvenciók. Kínában a városi háztartások egy főre jutó jövedelme 2,42-szeresét teszi ki a falusi háztartások egy főre jutó jövedelmének. Ez a különbség sokkal magasabb, mint ami általában az ázsiai fejlődő országokra jellemző. A kutatások azt mutatják továbbá, hogy a vidéki jövedelmek minden elemének a növekedése – származzanak ezek mezőgazdasági vagy más forrásokból – csökkentené az országos szintű jövedelmi egyenlőtlenségeket a Gini-együttható alapján számítva. Az egyedüli kivételt a vidéki bérjévedelmek jelentik, ezek azonban csak kilenc százalékát teszik ki az összes vidéki jövedelemnek.<sup>8</sup>

A városi és vidéki jövedelmek közötti szakadék áthidalásának egyik leghatékonyabb módja az agrárszféra cserearányainak javítása. Erre 1979-ben, a reformok kezdeti szakaszában valóban sor is került a felvásárlási árak tetemes emelésével. Annak idején ez 15 százalékkal javította a mezőgazdaság cserearányait.<sup>9</sup> Ez az előrelépés azonban nem bizonyult tartósnak, s a mezőgazdaság cserearányai a nyolcvanas években feltehetőleg ismét romlásnak indultak. (Pontos összehasonlítást azért nem lehet már tenni, mert 1984-ben megváltozott az árstatisztika rendszere.) A hozzáférhető adatok szerint az állami felvásárlás feltételei egyre kedvezőtlenebbé váltak, s esetenként az átvett áruk késedelmes kifizetése is rontotta a termelésre való ösztönzést.

A városokra jutó szubvenciók az átlagos városi háztartás jövedelmének 39 százalékát adják, s ezekre vezethető vissza a városi jövedelemegyenlőtlenségek 41 százaléka. Az ország egészére vetítve a városi szubvenciók kevesebb mint 17 százalékkal járulnak hozzá a háztartások teljes jövedelméhez, viszont az országos jövedelem-differenciák 32 százalékáért felelősek. A városi szubvenciók csökkentése tehát mind városi, mind országos szinten javítaná a jövedelemelosztást. Ezzel egyidejűleg lehetővé tenné a munkapiac hatékonyságának javítását, mert a felszabaduló forrásokból emelni lehetne a bérszínvonalat, és fokozható lenne a bérek differenciálása. (Mégpe-

<sup>8</sup> Ebben és a következő bekezdésben 1988-ra vonatkozó adatok szerepelnek. A részleteket lásd: *Khan és szerzőtársai* [1992].

<sup>9</sup> Az általunk használt cserearánymutatót úgy kapjuk meg, hogy a mezőgazdasági értékesítési árak indexét elosztjuk a termelőeszközök és fogyasztási cikkek vidéki kiskereskedelmi árainak indexével.

dig lényeges mértékben, anélkül, hogy a városi jövedelmi egyenlőtlenségek fokozód-  
nának. Ennek az a magyarázata, hogy közben a szubvenciók erőteljes differenciáló  
hatása mérséklődnek.)

A mezőgazdaság cserearányainak kedvezőtlen alakulása és a városi szubvenciók  
között ráadásul közvetlen kapcsolat van. A mezőgazdasági felvásárlási árak ugyanis  
a költségvetési feszültségek miatt nem tartottak lépést a falusi lakosság által megvett  
termékek áraival. Ha viszont sikerült volna a városoknak juttatott szubvenciók  
lefaragása, ez mérsékelte volna a költségvetés terheit, és több forrás maradt volna a  
felvásárlási árak emelésére.

Fordítsuk ezután figyelmünket a negyedik kérdésre, a szociális szolgáltató-  
sok és védőháló újjászervezésére. A kommunák felszámolásával a falusi körze-  
tekben a szociális ügyekért való felelősséget a helyi hatóságoknak adták át. Ez  
az intézményi átalakítás rendszerint viszonylag simán lazajlott, de vannak arra  
utaló jelek, hogy az új hálózat kevésbé átfogó és hatékony, mint ami a régi  
kommunák idején működött. Ez különösen az egészségügyi alapellátásra vonat-  
kozik: az ún. mezítlbas doktorok száma 1977-ről 1984-re 1,76 millió főről 1,25  
millióra csökkent, de a falusi egészségügyi személyzet más kategóriáiban is ha-  
sonló visszaesés tapasztalható (*Hussain-Stern* [1990]). Ráadásul a vidéki kórhá-  
zak, kórházi ágyak és egészségügyi személyzet száma is csökkent 1978 és 1985  
között, 14; 4; és 6 százalékkal a megfelelő sorrendben (*State Statistical Bureau*  
[1987]). Bár lehetetlenség hozzájutni hasonló adatokhoz Oroszországra és a ke-  
let-európai országokra vonatkozóan, jól értesült megfigyelők szerint itt sokkal  
nagyobb méreteket öltött az egészségügyi szolgáltatások romlása.

Ezt az okot lehet felelőssé tenni a csecsemőhalálozás arányszámának súlyos  
rosszabbodásáért is (lásd a 4. táblázatot), mivel a nyomor általános növekedéséről  
nem lehet szó. A népesség egészére vonatkoztatott halálozási arányszám is romlott  
fél ezreléket 1978 és 1983 között, ami szintén nem tulajdonítható kizárólag a népesség  
kormegoszlásában bekövetkezett változásnak. Ez a tendencia ráadásul vidéken erő-  
teljesebbnek tűnik, mint a városokban.

4. táblázat

## A halálozási arányszámok alakulása Kínában

Év	Nyers halálozási ráta (ezrelék)	Csecsemőhalálozási ráta (1000 élveszületetre)
1976	7,8	44,9
1977	7,7	41,0
1978	7,5	37,2
1979	7,6	39,4
1980	7,7	41,6
1981	7,7	43,7
1982	7,9	45,9
1983	8,0	48,0
1984	8,0	50,1

*Forrás:* J. Banister: *China's Changing Population*. Stanford University  
Press, 1987.

A szociális védelem reformok előtt meglévő intézményrendszerét meg kellett  
ugyan szüntetni a gazdasági hatékonyság növelésének érdekében, de az ezzel párhuzam-  
osan létrehozott új szociális védőháló nem éri el a korábbi hatékonyságát. Ez a  
tényező is fokozza a társadalmi egyenlőtlenségeket, és rontja egyes, a védelemre  
erősen rászoruló társadalmi rétegek (például a csecsemők és kisgyermek) helyzetét.  
A rendelkezésre álló adatok tehát arra utalnak, hogy Kína csak mérsékelt eredmé-  
nyeket ért el az indokolatlan egyenlőtlenségek növekedésének megakadályozásában és

a szociális védelem megszervezésében. A nyomor elterjedésének az elkerülése<sup>10</sup> ennél fogva nem ennek tudható be, hanem a növekedéstámogató gazdaságpolitika kifejezett sikerességének. E tekintetben a kínai reformok élesen különböznek az oroszországi és kelet-európai fejleményektől.

Mit tanulhat tehát Oroszország és Kelet-Európa a kínaiaktól az egyenlőtlenség és szegénység problémájának kezelésében? Először is azt kell tudatosítani, hogy a gazdasági rendszerváltás során a jövedelmek elosztása szinte bizonyosan egyenlőtlenebbé válik. Ennek az az oka, hogy a tervgazdaság időszakában ugyanazok az intézmények és gazdaságpolitikai megoldások gondoskodtak a viszonylagos egyenlőségről és biztonságról, amelyek az erőforrások elosztásának alacsony hatékonyságáért is felelősek voltak. A hatékonyság javítását szolgáló reformok emiatt aláássák a biztonságot és a kiegyenlített jövedelemelosztást is. A társadalom polarizációjának elkerülése érdekében a reformokat ki kell egészíteni olyan intézkedésekkel, amelyek megvédik a szegényeket és a veszélyeztetetteket az életszínvonaluk további romlásától.

Másodszor, az átmenet során gyors ütemben kell növekednie a kibocsátásnak és az egy főre jutó jövedelemnek. Egy stagnáló gazdaság egyáltalán nem kedvez mélyreható gazdasági és társadalmi reformok bevezetésének. A gyors növekedés kipárnázza a rendszerváltás veszteségeinek ütközéspontjait, megakadályozza, hogy az egyenlőtlenségek fokozódása a szegénység kiterjedésére vezessen. Minél gyorsabb ugyanis a növekedés, annál több olyan forrás keletkezik, mely elvileg a kompenzációt szolgálhatja. Más oldalról viszont, minél gyorsabb a növekedés, annál kevesebben szorulnak rá erre a kompenzációra.

Harmadszor, a rendszerváltás veszteségeinek megsegítését szolgáló intézkedéscsomagot nagyon gondosan kell összeállítani. A kínai tapasztalatok e téren pozitív és negatív tanulságokkal is szolgálhatnak. A gazdaságpolitikának kezdetben arra kell koncentrálnia, hogy kiküszöbölje a hatékonyságrontó és egyúttal egyenlőtlenségeket teremtő torzulásokat. Olyanokról van szó, mint a jobb módú rétegeket támogató szubvenciók és a szegények jövedelmeit csökkentő árszabályozások. A kínaiak e torzulások megszüntetésében nem mutattak követendő példát.

Határozottan törekedni kell az esélyegyenlőség megteremtésére az erőforrásokhoz való hozzájutásban és az emberi tőke felhalmozásában az intézményrendszer reformja során. Ennek érdekében az új versenyképes kisvállalatok létrehozását kell elsősorban segíteni a tulajdonosi reform keretében, a nagy állami vállalatok privatizálása helyett. A mezőgazdaságban a kínaiak nagy sikert értek el a kommunarendszer felszámolása során, mert a létrejövő paraszti magángazdaságok tényezőellátottsága a lehetőségek szerint kiegyenlítetté vált. Ezt persze nehéz lenne Oroszországban és Kelet-Európában utánozni, mert itt magasabb fokot ért már el a mezőgazdaság gépesítettsége és a növekvő volumenhozadékok tartománya is jóval szélesebb, mint Kínában. Kísérletezni lehetne mindazonáltal paraszti középbirtokok kialakításával a termelősövetkezetek és állami gazdaságok földterületén. Máshol, például az újonnan függetlenné vált középázsiai köztársaságokban a kínai módszereket kevesebb változtatással is át lehetne venni. Általában véve azt sugallhatjuk, hogy a tulajdonviszonyok átrendezésének kínai megközelítése gondos tanulmányozásra érdemes.

Az új szociális védőháló kialakításával kapcsolatos kevésbé biztató kínai tapasztalatok is tanulságosak. Kína valójában még csak most kezd hozzá e feladat megoldásához a városi közegben, falun pedig, ahol a reform megindult, még nem sikerült teljes

<sup>10</sup> Sajnos nem állnak rendelkezésre olyan megbízható idősorok, amelyekből a nyomor elterjedtségének alakulására egyértelmű következtetéseket lehetne levonni. Egyes elemzők szerint voltak rövidebb időszakok, amikor a nélkülözés terjedőben volt (*World Bank* [1988]). Az azonban valószínűtlen, hogy a szegénységi küszöb alatt élők száma vagy a népességen belüli aránya emelkedett volna a reformok megkezdése óta eltelt másfél évtizedben.

egészében pótolni azokat a kollektív intézményeket, amelyek a múltban a szociális és létbiztonságról gondoskodtak. Ha a kivételesen gyors ütemű gazdasági növekedés és a keménykezű politikai irányítás ellenére sem értek el a kínaiak határozott sikereket, akkor nagyon alacsony a valószínűsége, hogy gyors előrehaladás megy végbe e téren Oroszországban és Kelet-Európában. A kínai tapasztalatok arra tanítanak, hogy *a társadalmi tulajdon felszámolásával a többlettermék feletti ellenőrzés kicsúszik a társadalom kezéből, ami erősen korlátozza az államot az alapvető szociális szolgáltatások megszervezésében és a veszélyeztetettek védelmében.* Oroszországban és Kelet-Európában ráadásul negatív növekedési ütemek társultak a társadalmi tulajdon felszámolásához, nem meglepő tehát, hogy szélsőséges nehézségekbe ütközik itt egy hatékony szociális védőháló kiterjesztése.

\*

A piacgazdasági reformok Oroszországban és Kelet-Európában időben nagyjából egybeestek a politikai rendszer átalakításával: a glasznosztj és a peresztrojka többé-kevésbé párhuzamosan indult meg. A politikai reform azonban oda vezetett, hogy kicsúszott a politika kezéből a folyamatok irányítása, ami viszont károsan befolyásolta a gazdasági reformok megvalósítását is. Kínában a gazdasági reformokkal indítottak, és komolyabb politikai reformokat még máig sem hajtottak végre. A gazdasági reformok hosszú időszaka alatt a vezetés keményen kézbentartotta a politikai változások irányítását a politikai demokrácia megtagadásának árán.

Vajon számít-e a változások sorrendisége? Visszatekintve az elmúlt időszakra, úgy tetszik nagyon is. Az „orosz modell” eddig óriási fiasónak bizonyult. Azok az országok, amelyek Oroszországhoz hasonlóan valósították meg reformjaikat, eddig sem politikai stabilitást, sem gazdasági sikereket nem értek el. Oroszországban magában állandósult a politikai felfordulás (még a nemzeti dezintegráció is fenyeget), a reálgazdaság teljesítménye pedig gyorsan romlik. Mindez fenyegető hiperinflációval társul. A kelet-európai országokban kevésbé drámai a helyzet, de jónak sehol sem mondható. Kína ezzel szemben egy prosperáló gazdasággal rendelkezik, bár szigorúan autoritárius politikai keretek között.<sup>11</sup> A „kínai modell” néhány tekintetben hasonlatos ahhoz a megközelítéshez, amelyet egy korábbi időszakban Dél-Korea, Tajvan és Szingapúr alkalmazott. A kutatóknak általában célszerű tartózkodnia a történelmi analógiák túlfeszítésétől, azoban e hasonlatosságok alapján talán mégis megkockáztatható, hogy hatalmas előnyökkel jár a szilárd politikai irányítás fenntartása a gazdasági reformok időszakában. Ez különösen igaz akkor, ha a reform a kínaihoz hasonló kísérletező, rugalmas és részleges jellegű, úgy hogy a reformkiváltások a folyamatosan áramló információk alapján határozzák meg az előrehaladás irányát és ütemét.

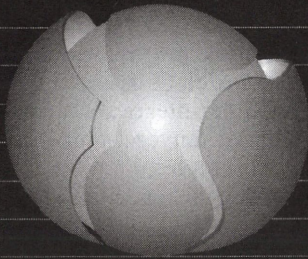
#### Hivatkozások

- GRIFFIN, K. (szerk.) [1984]: *Institutional Reform and Economic Development in the Chinese Countryside*. Macmillan, London.
- GRIFFIN, K. [1987]: *World Hunger and the World Economy*. Macmillan, London.
- HIRSCHMAN, A. O. [1963]: *Journey Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America*. Twentieth Century Fund, New York.

<sup>11</sup> Érdemes lenne megvizsgálni, hogy egyáltalán meg lehet-e őrizni a gazdasági és társadalmi folyamatok feletti politikai ellenőrzést a demokratizálás időszakában. Ha az derülne ki hogy nem, akkor a politikai demokrácia és a sikeres gazdasági reform között egy trade-off jellegű viszony állna fenn. Mi itt csak utalunk erre a lehetséges konfliktusra anélkül, hogy kinyilvánítanánk preferenciáinkat a döntést illetően.

- HUSSAIN, A.–STERN, N. [1990]: On the Recent Increase in Death Rates in China. Suntory-Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines, London School of Economics, Research Programme on the Chinese Economy, CP8, 1990. szeptember.
- HUSSAIN, A.–STERN, N. [1992]: Economic Reforms and Public Finance in China. Suntory-Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines, London School of Economics, Research Programme on the Chinese Economy, CP23, 1992. június.
- KHAN, A. R.–GRIFFIN, K.–RISKIN, C.–RENWEI, Z. [1992]: Household Income and Its Distribution in China. China Quarterly, 1992. december.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- MCKINLEY, T.–GRIFFIN, K. [1993]: The Distribution of Land in Rural China. Department of Economics, University of California, Riverside, Working Paper 93–96.
- RISKIN, C. [1987]: China's Political Economy: The Quest for Development Since 1949. Oxford University Press, Oxford.
- STATE STATISTICAL BUREAU [1987]: Yearbook of Rural Social and Economic Statistics of China 1986. Peking.
- WORLD BANK [1991]: The World Development Report 1990. New York.

Csaba László



## Az összeomlás forgatókönyvei

**figyelő**

## Megrendelőlap

Megrendelem Az összeomlás forgatókönyvei című

könyvet ..... példányban 690 Ft/példány áron.

2 példány megrendelése esetén

100 Ft kedvezmény!

Kérem, a könyvet a következő címre küldjék:

Megrendelő neve: .....

Cég neve: .....

Megye: ..... város: .....

utca: ..... telefon: .....

Tudomásul veszem, hogy a könyv árát szállítás után számla alapján átutalással vagy csekkben 8 napon belül kiegyenlítem.

Budapest, 1994. ....

.....  
aláírás

SIMONOVITS ANDRÁS

## Együttélő nemzedékek modellcsaládja

---

Még a dinamikus közgazdaságtanban is sokáig elhanyagolták azt az alapvető igazságot, hogy különböző időben született és különböző időben elhalálozó emberek állnak egymással kapcsolatban. Ebben a dolgozatban az *együttélő nemzedékek* (Overlapping Generations, röviden: OLG) kölcsönhatását vizsgáló modellcsaládot ismertetem. Minden időszakban két *nemzedék él együtt*, a most munkába álló fiatalok és az előző időszakban munkába álló, most nyugdíjba menő öregek. Mindvégig föltesszük, hogy egyetlen termék létezik, amely gyakran nem tárolható.

A vizsgált modellek általában zártak. Két érdekes eredményt emelünk ki: 1. A felosztó-kirovó nyugdíjrendszer akkor és csak akkor jobb, mint a tőkevárományosi rendszer, ha a kamatláb nagyobb, mint a népesség növekedési üteme (Aaron-elv). 2. Időben változatlan, tőkéletesen előrelátó rendszerek optimális pályája általában nem konvergál egy állandósult állapothoz.\*

---

### Bevezetés

Még a dinamikus közgazdaságtanban is sokáig elhanyagolták azt az alapvető igazságot, hogy az életben különböző időben született és különböző időben elhalálozó emberek állnak egymással kapcsolatban. Például az optimális beruházás és fogyasztás kérdését elemző klasszikus modellek Ramsey óta azzal a feltételezéssel élnék, hogy az aktor életkora azonos az elemzés időtávjával, azaz végtelen (*Blanchard–Fisher* [1989] 2. fejezet).

*Modigliani–Brumberg* [1954] *életciklusmodelljét* követően *Samuelson* [1958] viszonylag korán megkísérelte az *együttélő nemzedékek* (OLG) kölcsönhatását modellezni. A kérdéskör azonban csak *Diamond* [1965] óta vált a matematikai közgazdaság szerves részévé. Ma már a makroökonómiában az együttélő nemzedékek figyelembevétele szinte elmaradhatatlan. Ezt a hódítást tükrözi a legtöbb emelt szintű makroökonómiai tankönyv (*Azariadis*, [1993]; *Blanchard–Fisher* [1989]), amelyben az OLG-modellcsalád főszerepet játszik. Ebben az ismertető cikkben megpróbálok viszonylag közérthetően tárgyalni a hatalmasra duzzadt témakör néhány fontosabb kérdését.

---

\* Köszönetemet fejezem ki *Augusztinovics Máriának*, a témakörrel kapcsolatos munka során nyújtott segítségért, valamint *Eső Péternek* egy korábbi változatról szóló alapos bírálatáért. Itt mondok köszönetet az OTKA–I/5 T 6919 sz. támogatásnak.



A gazdaság azonos termelőkből és fogyasztókból áll, akiket egy-egy *representatív* termelő és fogyasztó képvisel. A makroökonómiai folyamatok ezért egy vagy két aktor optimalizálásából vezethetők le. (Ezt, az általában kritikátlanul elfogadott feltevést alaposan bírálja Kirman [1992].)

Minden időszakban az előző időszakban született egyéneknek  $n$  utódjuk születik, s minden utód két időszakig él.<sup>1</sup> A különböző modellek eltérnek egymástól abban, hogy adottnak veszik-e a jövedelmeket vagy sem (csere- vagy termelőgazdaság), romlandó-e a termék vagy sem. Ennek megfelelően az együttélő két nemzedék különféle cserekapcsolatban áll egymással.

Befejezván az általános értelmezést, ismertetjük a dolgozat szerkezetét. A következő pontban vizsgált *cseregazdaságban* a fiatalok és az idősek dinamikus cserekapcsolatban vannak egymással. A rendszer paramétereitől függ, hogy az öregek adnak-e terméket a fiataloknak vagy fordítva. Látni fogjuk, hogy időben állandó paraméterű modellünkben az optimális növekedés elméletében megszokott állandósult állapotok mellett megjelennek a ciklusok, sőt a kaotikus dinamika is (Gale [1973] és Grandmont [1985]).

A Termelés tőkével c. pontban megjelenik a *tőke* mint a felhalmozás eszköze. A fiatalok dolgoznak, és pénzben megtakarítják termelésük egy részét, az öregek pedig felélik korábbi pénzmegtakarításukat. Az optimális növekedésemélet számos eredménye most is érvényes: például egyensúlyban a kamatláb, és a bér rendre a tőke és a munka határtermékével egyenlő. Az egyensúly Pareto-optimalitása azonban mind a csere, mind a termelő OLG-gazdaságban csak akkor áll, ha a kamatláb nagyobb, mint a népesség növekedési üteme.

A Társadalombiztosítás és tőkefelhalmozás c. pontban a társadalombiztosítási rendszerekre alkalmazzuk az alapmodellben nyert eredményeket. Kiderül, hogy a fenti feltétel szabja meg a *tőkefedezeti* és a *felosztó-kirovó* rendszer viszonyát: az OLG-modellben az első rendszer akkor és csak akkor jobb, mint a második, ha a kamatláb nagyobb, mint a népesség növekedési üteme (Aaron [1966]; magyar szakirodalomban: Augusztinovics [1993]).

Ezt követően visszatérünk a cseregazdaságba, s bevezetjük a *pénzt*. Végül összefoglaljuk a legfontosabb *tanulságokat*.

Egy másik ismertető cikkben (Simonovits [1994]) az *együttélő korosztályok* modellesaládját tárgyalom. Ekkor két homogén nemzedék helyett több *korosztály* él együtt, s a korosztályok tagjainak túlélési valószínűsége és keresete általában függ az életkoruktól. Kétféle alternatív analitikus egyszerűsítésre lesz majd szükségünk: 1. A növekedési ütem és a kamatláb kívülről adott, és kizárólag az állandósult állapotot vizsgáljuk (lásd például Elbers–Weddepohl [1986] és Augusztinovics [1992]). 2. Végtelen (kontinuum) sok olyan korosztály él együtt, melyek halandósága független az életkortól (*örök ifjúság*), és a korosztályok átlagkeresete exponenciálisan csökken (Blanchard–Fisher [1989]).

A két cikknél azonos jelöléseket alkalmazunk. S itt kezdődnek a nehézségek. Mivel megpróbálok egy olyan jelölésrendszert kidolgozni, amely viszonylag következetes és egyértelmű, az áttekintés folyamán meg kell változtatni az eredeti források számos jelölését. Ettől független egyéni különöcségek tűnhet, hogy növekedési ütemek és kamatlábak helyett következetesen növekedési és kamattéveszőkkel dolgozunk. Ezzel rengeteg felesleges  $(1 + )$  kifejezést takarítunk meg, bár néha  $(-1)$  kifejezések lépnek be. A változtatásokból adódó bonyodalmaért elnézést kérek.

<sup>1</sup> „Természetesen”  $n$  tetszőleges pozitív szám lehet. A valóságban persze egy családban csak egész értékű lehet az utódok száma, s csak a különböző gyermekszámú családok kombinációjából adódnak tört értékű népességnövekedési tényezők.



## Egy zárt cseregazdaság

Gale [1973] nyomán ebben a pontban az OLG-modellcsalád segítségével egy zárt cseregazdaságot vizsgálunk. Nem foglalkozunk a termeléssel, eltekintünk a termelékenység növekedésétől és adottnak vesszük a jövedelmet. Egy  $t$ . időszakban született egyén jövedelme rendre  $e_0$  és  $e_1$ , fogyasztása rendre  $c_{0,t}$  és  $c_{1,t+1}$ . A  $(c_{0,t}, c_{1,t+1})$  fogyasztási pályák együttesét *programnak* nevezzük.

Legyen az egy időre jutó fiatalok száma időben változatlan:  $n$ . A zárt cseregazdaságban egy  $\{c_{0,t}, c_{1,t+1}\}$  program *megengedett*, ha az összefogyasztás minden időszakban egyenlő az összjövedelemmel. Mivel a fiatalok száma  $n$ -szer nagyobb, mint az öregeké, teljesül

$$nc_{0,t} + c_{1,t} = ne_0 + e_1. \quad (1)$$

Különleges szerepet játszanak a *stacionárius fogyasztási pályák*, ahol az egymást követő nemzedékek fogyasztási pályája azonos:

$$c_{0,t} = c_{0,t-1} \text{ és } c_{1,t+1} = c_{1,t}. \quad (2)$$

Találkozni fogunk az *autark fogyasztási pályával*, ahol nincs csere:

$$c_{0,t} = e_0 \text{ és } c_{1,t+1} = e_1. \quad (3)$$

A neoklasszikus közgazdaságtanban megszokott módon a fogyasztást egy jól viselkedő (konkáv, nem csökkenő és általában differenciálható) hasznosságfüggvény maximalizálásából vezetjük le. Az egyszerűség kedvéért legyen a hasznosságfüggvény *additív*:

$$U(c_{0,t}, c_{1,t+1}) = u(c_{0,t}) + v(c_{1,t+1}). \quad (4)$$

Hamarosan látni fogjuk, hogy az optimális pálya nem feltétlenül stacionárius. Az optimális stacionárius pályát viszont *aranykori pályának* nevezzük.

Egy programot *versenyzői programnak* nevezünk, ha van olyan pozitív számokból álló  $\{r_t\}$  sorozat –  $r_t$  a  $t$ . időszak kamattényezője ( $= 1 + \text{kamatláb}$ ) –, amelyre minden fogyasztó kamatozó életpálya-megtakarítása nulla:

$$r_t c_{0,t} + c_{1,t+1} = r_t e_0 + e_1. \quad (5)$$

A megengedett versenyzői programokat *egyensúlyi programoknak* nevezzük.

## Stacionárius egyensúlyi programok

Először a stacionárius egyensúlyi programokat tanulmányozzuk. Behelyettesítéssel

$$nc_0 + c_1 = ne_0 + e_1, \quad (1')$$

$$rc_0 + c_1 = re_0 + e_1. \quad (5')$$

ahonnan kivonással adódik az

**1. tétel** (Gale [1973] 1. tétel). Az OLG-cseregazdaságban kétféle stacionárius egyensúlyi program létezik: 1. optimális stacionárius program vagy 2. autarchia:

$$r = n \text{ vagy } c_0 = e_0. \quad (6)$$

Legyen  $c^*$  az optimális stacionárius megoldás és  $r^\circ$  az a kamattényező, amelynél az autark program optimális;  $r^\circ$ -at a továbbiakban *autark kamattényezőnek* fogjuk nevezni. Az optimumfeltétel szerint  $r^\circ = u'(e_0)/v'(e_1)$ .

Bevezetjük a következő megkülönböztetést. Egy OLG-cseregazdaság attól függően *fiatalos* vagy *érett*,<sup>2</sup> hogy a fiatalok túlköltenek vagy megtakarítanak:

$$c_0^* > e_0 \text{ vagy } c_0^* < e_0. \quad (7)$$

Az eddig elmondottakat a lehető legegyszerűbb példán szemléltetjük.

1. *példa. Cobb-Douglas hasznosságfüggvény.* Legyen  $u(c_0) = \log(c_0)$  és  $v(c_1) = \theta \log(c_1)$ , ahol  $\theta$  a leszámítolási tényező.

A Lagrange-féle feltételes szélsőérték-számítást alkalmazva:

$$\frac{1}{c_0} = \frac{\theta r}{c_1}, \text{ azaz } c_1 = \theta r c_0.$$

Behelyettesítve az (5) feltételbe, rendezéssel a következő optimális megoldás adódik:

$$c_0^* = \frac{r e_0 + e_1}{(1 + \theta)r}, \quad c_1^* = \frac{\theta (r e_0 + e_1)}{1 + \theta}.$$

Az 1. tétel szerint kétféle optimum létezik: 1.  $c^*(n)$  adja az aranykori pályát, és 2.  $c^*(r^\circ) = e$  egyenlőségből határozható meg az autark kamattényező:

$$r^\circ = \frac{e_1}{\theta e_0} \cdot \parallel$$

A gazdaság érettsége az autark kamattényező és a népességi tényező viszonyától függ.

2. tétel (Gale [1973] 2. tétel). *Az OLG-cseregazdaság akkor és csak akkor fiatalos (érett), ha az autark kamattényező nagyobb (kisebb), mint a népesedési tényező:*

$$r^\circ > n \text{ (vagy } r^\circ < n). \quad (8)$$

*Bizonyítás.* Mivel  $r^\circ \neq n$ ,  $c^*$  nem elégíti ki (5')-t:  $r^\circ c_0^* + c_1^* > r^\circ e_0 + e_1$ . (1') következményeként  $n c_0^* + c_1^* = n e_0 + e_1$ . Kivonással adódik  $(r^\circ - n)(e_0 - c_0^*) < 0$  stb.

Végül megfogalmazzuk a

3. tételt (Gale [1973] 3. tétel). *Az OLG-cseregazdaságban autark egyensúly akkor és csak akkor Pareto-optimális, ha a modell fiatalos.*

*Bizonyítás.* a) Ha a modell érett, akkor  $c_0^* < e_0$ . Ezért az  $\{e\}$  program javítható, mert áttérhetünk a  $\{c^*\}$  programra.

b) Ha a modell fiatalos, akkor tekintsünk egy olyan  $\{c_{0,t}, c_{1,t}\}$  programot, amely legalább olyan jó, mint  $\{e\}$ . Ekkor a 2. tételben alkalmazott elv szerint  $r^\circ c_{0,t} + c_{1,t+1} \leq r^\circ e_0 + e_1$ . Behelyettesítve az (1) feltételt  $t+1$ -re, rendezéssel adódik, hogy  $(r^\circ/n)(e_0 - c_{0,t}) \leq e_1 - c_{0,t+1}$ . Ismételve  $t=1, 2, \dots, T-1$ -re adódik

<sup>2</sup> Gale [1973] klasszikus és samuelsoni modellről beszél, mi azonban előnyben részesítjük Augusztinovics [1992] elnevezését.

$(r^0/n)^T (e_0 - c_{0,0}) \leq e_0 - c_{0,T} \leq e_0$ . (8) szerint  $r^0 > n$ , és  $e_0 > c_{0,0}$ , azaz  $T \rightarrow \infty$ -nél ellentmondást kapunk.

### Stabil és instabil egyensúlyi programok

Rátérünk a nem (feltétlenül) stacionárius egyensúlyi programok elemzésére. Az (5)-ből kifejezzük  $c_{1,t+1}$ -et és behelyettesítjük a (4)-be. A belső maximum a következő elsőrendű feltételből határozható meg:

$$u'(c_{0,t}) = r_t v'(c_{1,t+1}). \quad (9)$$

Kifejezve  $r_t$ -t (5)-ből és behelyettesítve (9)-be, adódik

$$(e_0 - c_{0,t}) u'(c_{0,t}) + (e_1 - c_{1,t+1}) v'(c_{1,t+1}) = 0. \quad (10)$$

A (10) feltétel leírja (nem feltétlenül egyértelműen) az egymást követő optimális fogyasztásokat. Az (1) feltétellel kifejezhető a maradék fogyasztások is.

A pókhálómodellhez hasonló eszközökkel belátható a

**4. tétel** (Gale [1973] 4. tétel). *A fiatalos OLG-csergazdaságban az autarchia lokálisan instabil, az érettsen az autarchia lokálisan stabil.*

*Bizonyítás.* A (10)-be helyettesítsük be az (1)-et  $t+1$ -re, és vezessük be az  $s_{i,t} = e_i - c_{i,t}$  megtakarításokat:

$$s_{0,t} u'(c_{0,t}) - n s_{0,t+1} v'(c_{1,t+1}) = 0. \quad (11)$$

Nem lineáris (11) differenciaegyenletünket az autark egyensúly körül linearizálva, és felhasználva az autark kamattényezőre vonatkozó képletet, a következő lineáris differenciaegyenlethez jutunk:  $s_{0,t+1} = n^{-1} r^0 s_{0,t}$ . A (lokális) stabilitás feltétele, hogy  $n^{-1} r^0 < 1$ , azaz az érettség.

### Ciklikus és kaotikus egyensúlyi pályák<sup>3</sup>

Már említettük, hogy ellentétben a klasszikus növekedésemeléttel, az OLG-csermodellben nem biztos, hogy egyetlen egyensúlyi pálya van. Előfordulhat, hogy ciklikus és bonyolultabb dinamikájú, ún. kaotikus pályák jelennek meg. Az irodalomban szokásos általános érvényű bonyolult fejtegetés (például Grandmont [1985]) helyett megelégszünk a legegyszerűbb példán való szemléltetéssel.

*2. példa.* (vö. Gale [1973] 3. példa). Legyen  $u(c_0) = 2ac_0 - \beta c_0^2$ , ahol  $a$  és  $\beta$  pozitív számok és  $v(c_1) = 4c_1 - c_1^2$ ,  $0 \leq c_0 \leq \beta/a$  és  $0 \leq c_1 \leq 2$ ,  $e_0 = 0$  és  $e_1 = 2$ . Nincs népességnövekedés:  $n = 1$ .

A (10)-be behelyettesítve és rendezve:

$$c_{0,t+1} = [ac_{0,t} - \beta c_{0,t}^2]^{1/2}. \quad (12)$$

Ha a  $v$  függvény paramétereit nem így specifikáltuk volna, akkor a négyzetgyök-vonás előtt egy olyan másodfokú egyenletet kaptunk volna, amelyben első fokú tag

<sup>3</sup> A szükséges matematikai ismereteket Szépfalussy-Tél [1982], Simonovits [1990] és [1993] cikkében találhatja meg magyar nyelven az olvasó.

is lett volna. A (12) egy nem lineáris, elsőrendű skalár differencia-egyenlet. Figyelemre méltó, hogy a kaoszelméletben (*Szépfaussy-Tél* [1982] és *Simonovits* [1993]) alapvető szerepet játszó logisztikus függvény négyzetgyökével állunk szemben. Ismert, hogy a logisztikus függvényre vonatkozó eredmények megfelelő változtatásokkal minden egycsúcsú és sima függvényre átvihetők, azaz (12)-re is.

A rendszernek két *állandósult állapot*a van: a triviális autark pálya ( $c_{0,t} \equiv 0$  és  $c_{1,t} \equiv 2$ ) és egy aranykori pálya: ( $c_{0,t} \equiv a/(1+\beta)$  és  $c_{1,t} \equiv 2 - c_{0,t}$ ).

A dinamikus rendszernek gyakran vannak azonban *ciklikus* pályái is, melyek véges időszak után visszatérnek induló állapotukba. Hosszabb periodusú ciklusokat elég nehéz megtalálni. Szerencsénkre a cseregazdaságokban bizonyos esetekben egy két időszak periodusú ciklus (röviden 2-ciklus) is létezik, amelyet a következőképpen kereshetünk meg. Próbálkozzunk az  $x_1 = c_{0,2t-1}$  és  $x_2 = c_{1,2t}$  megoldással! Ekkor (12) a következő alakot ölti:

$$x_2^2 = ax_1 - \beta x_1^2 \quad (13a)$$

$$x_1^2 = ax_2 - \beta x_2^2 \quad (13b)$$

Behelyettesítve (13b)-t (13a)-ba és négyzetre emelve a kapott egyenletet, egy negyedfokú algebrai egyenletet kapunk  $x_2$ -re. Mivel a stacionárius megoldások is kielégítik a 2-ciklus egyenletét, végigoszthatunk  $x_2$ -vel és  $x_2 - a/(1+\beta)$ -val. Egy másodfokú egyenletet kapunk, melynek gyökei  $x_{1,2} = a(1 \pm [1 - 4/(1+\beta)]/[2(\beta-1)])$ . (Szimmetria miatt  $x_2$  „két” változata  $x_1$  és  $x_2$ .) A kísérlet sikerült, a 2-ciklus a következő:

$$c_{0,2t-1} = x_1; c_{1,2t-1} = 2 - x_1 \text{ és } c_{0,2t} = x_2; c_{1,2t} = 2 - x_2.$$

Eddig tulajdonképpen Gale példáját általánosítottuk  $a = 5$  és  $\beta = 4$ -ről. Gale nem tért ki arra, hogy stabil-e a példájában szereplő optimális ciklus. (Nem volt stabil!) A választ először az állandósult pályákra adjuk.

Az  $x_{t+1} = f(x_t) = (ax_t - \beta x_t^2)^{1/2}$  iterációnál az egyensúlyi pont stabilitásának szükséges és elégséges feltétele, hogy a derivált abszolút értéke kisebb legyen, mint 1.  $f'(x) = 0,5(a - 2\beta x)(ax - \beta x^2)^{-1/2}$ , amely  $x = 0$ -ra  $\infty$ .  $x = a/(1+\beta)$ -ra  $|f'(x)|$  lehet kisebb is és nagyobb is 1-nél, azaz a nem triviális stacionárius pálya lehet stabil is és instabil is.

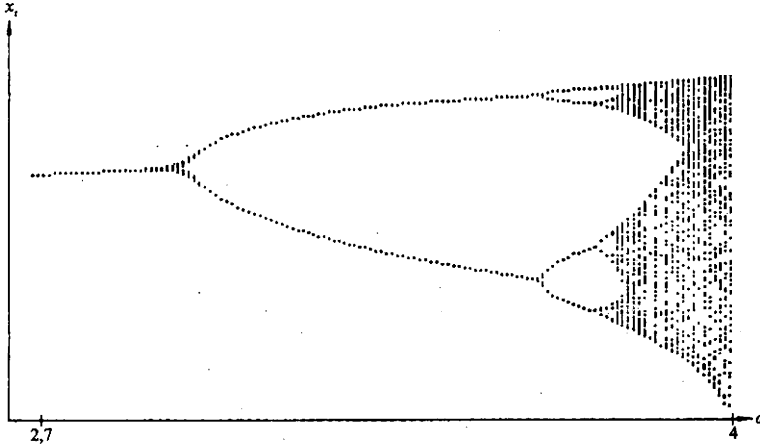
Bonyolultabb a helyzet a ciklus stabilitásával. Képezzük az  $f^{(2)}(x) = f[f(x)]$  iterált függvényt, amelynek a 2-ciklus  $x_1$  és  $x_2$  pontja egyaránt fixpontja. A láncszabály szerint  $f^{(2)'}(x) = f'[f(x)]f'(x)$ , amelynek 1-hez való viszonya szintén a paraméterértékektől függ.

A kaoszelmélet fegyvertárával felszerelve, sorozatban gyárthatjuk a stabil ciklusokat. Egy néhány soros BASIC program segítségével olyan *bifurkációs diagram*ot (1. ábra) készíthetünk, amely  $\beta = a$  mellett  $a$ -k széles sávjában megvilágítja a rendszer stabil működését. A vízszintes tengelyen az  $a \in [2, 7; 4]$  szakaszt ábrázoljuk, 0,01-es lépésközzel; a függőlegesen pedig  $x_t$  értékét  $t = 100$  és 200 között,  $x_0 = 0,6$  kezdőállapot mellett. Látható, hogy  $a$  növelésekor először stabil stacionárius pályák, majd stabil 2-ciklus, 4-ciklus, végül egy „kaotikus” rendszer alakul ki. (Aki már látta az eredeti logisztikus egyenlethez tartozó bifurkációs diagramot, az fölismeri, hogy a négyzetgyökvonás minőségileg nem változtat bifurkáció természetén.)

### Termelés tőkével

Miután áttekintettük a cseregazdaságról szóló legfontosabb tételeket, rátérünk a termelőgazdaság vizsgálatára. *Blanchard-Fisher* [1989] 3.1. alfejezete alapján először a decentralizált egyensúlyt tanulmányozzuk, amit összehasonlítunk a centralizált egyensúllyal is.

## Bifurkációs diagram



A fogyasztási oldal változatlan, a jövedelmeket azonban most a termelésből magyarázzuk. Föltesszük, hogy a fiatalok dolgoznak és megtakarítanak, az öregek pedig nyugdíjba vannak és felélik megtakarításaikat. Azaz a modell érett, és  $e_{0,t} = w_t$  és  $e_{1,t} = 0$ . Érdeemes lesz a fogyasztói oldalt az új jelölésekkel fölírni.

*Decentralizált egyensúly*

A piaci gazdaság azonos fogyasztókból és vállalatokból áll. Legyen  $r_t$  a  $t$ . időszak kamattényezője ( $= 1 + \text{kamatláb}$ ). Egy  $t$ . időszakban született fogyasztó mérlegegyenletei a következők:

$$c_{0,t} + s_t = w_t \text{ és } c_{1,t+1} = r_{t+1}s_t. \quad (14)$$

Az egyszerűség kedvéért most feltesszük, hogy az egyes időszakok hasznosságfüggvényei csak a leszámítás miatt különböznek egymástól:

$$U(c_{0,t}, c_{1,t+1}) = u(c_{0,t}) + \theta u(c_{1,t+1}), \text{ ahol } 0 < \theta \leq 1. \quad (4')$$

$$u'(c_{0,t}) = r_{t+1}\theta u'(c_{1,t+1}). \quad (9')$$

A (9') feltételből adódik az optimális fogyasztás.

A 0. időszak megtakarítása  $s_t = w_t - c_{0,t}$ . Helyettesítéssel levezethető a *megtakarítási függvény*:  $s_t = s(w_t, r_{t+1})$ , ahol  $0 < s_w < 0$ ,  $s_r$  az  $s$  függvény  $w$  szerinti parciális deriváltja.

Az 1. példa most  $e_{0,t} = w_t$ ,  $e_{1,t} = 0$  és időben változó  $r_t$  mellett megfogalmazható lenne.

Tegyük föl, hogy a hagyományos termelési függvény első fokú homogén lineáris, a szokásos konkavitási feltételekkel. Legyen  $k$  az egy főre jutó tőke és  $f(k)$  az egy főre jutó termelési függvény,  $f' < 0 < f''$ . Elhanyagoljuk a technikai haladást, s feltesszük, hogy egy időszak alatt a tőke megsemmisül. A vállalatok viselkedését – nevezetesen  $w(k_t)$  bért és  $r(k_{t+1})$  kamattényezőt – a szokásos profitmaximalizálási feltétel határozza meg:

$$f(k_t) - k_t f'(k_t) = w_t, \quad (15)$$

$$f'(k_t) = r_t - 1. \quad (16)$$

Mivel a növekvő népességre jutó tőke a nettó megtakarításból származik, az árupiaci egyensúly feltétele<sup>4</sup>

$$nk_{t+1} = s(w_t, r_{t+1}). \quad (17)$$

Most már fölírhatjuk a modell dinamikáját:

$$k_{t+1} = \frac{s[w(k_t), r(k_{t+1})]}{n},$$

azaz

$$k_{t+1} = \frac{s\{f(k_t) - k_t[f'(k_t) + 1], f'(k_{t+1}) + 1\}}{n}. \quad (18)$$

Az implicitfüggvény-tétel szerint  $k_{t+1}$  a  $k_t$  függvényeként kifejezhető:  $k_{t+1} = F(k_t)$ . Az említett tétel szerint

$$\frac{dk_{t+1}}{dk_t} = \frac{-s_w(k_t)k_t f''(k_t)}{n - s_r(k_t) f''(k_{t+1})}, \quad (19)$$

ahol  $s_r$  az  $s$  függvény  $r$  szerinti parciális deriváltja.  $f'' < 0$  miatt a számláló pozitív. Ha  $s_r > 0$ , akkor a nevező is pozitív, azaz  $dk_{t+1}/dk_t > 0$ ,  $F$  növekvő.

*Stacionárius pályáról* (más szóval *állandósult állapotról*) beszélünk, ha  $k_{t+1} = k_t = \dots = k$ . Ekkor  $c_{t+1} = c_t = \dots = c$ .

Az elmondottakat foglalja össze az

**5. tétel** *A termelő OLG-modelljének dinamikáját a (19) egyenlet határozza meg. Az OLG-modelljében létezik egy, több vagy nulla állandósult állapot.*

Az egyszerűség kedvéért tegyük föl, hogy egyetlen állandósult állapot létezik. A stabilitás még ilyenkor is bonyolult kérdés.

Ismét szemléltetjük az elmondottakat.

**3. példa.** Legyen  $f(k) = Ak^\sigma$ ,  $0 < \sigma < 1$ . A (15) és a (16) szerint  $w_t = A(1 - \sigma)k_t^\sigma$  és  $r_t - 1 = A\sigma k_t^{\sigma-1}$ . A (18) szerint

$$k_{t+1} = \frac{\theta A(1 - \sigma)}{(1 + \theta)n} k_t^\sigma = \varepsilon k_t^\sigma$$

Az állandósult állapot  $k = \varepsilon^{1/(1-\sigma)}$ .

### Centralizált optimum

Az általános egyensúlyelmélet alap gondolata szerint az érdekeltségi és információs problémáktól mentesített centralizált gazdaság sem képes jobb teljesítményre, mint a decentralizált gazdaság. Nézzük meg, hogy áll a kérdés esetünkben!

<sup>4</sup> Ha nem tételeznénk föl, hogy a tőke egy időszak alatt megsemmisül, akkor  $nk_{t+1} = (1 - \delta)k_t + s_t$  egyenlettel dolgoznánk, ahol  $\delta$  az egy időszakra jutó tőkekopás. E furcsa feltevés ( $\delta = 1$ ) vélhetőleg a képletek egyszerűsítését szolgálja.

Mielőtt rátérnénk a centralizált optimum kérdésére, érintjük az optimális növekedés irodalmából ismert és az előző pontban már a cseregazdaságra taglalt *arany szabályt*. Állandósult állapotban  $c = f(k) - (n-1)k$ , ezért

$$\frac{dc}{dk} = f'(k) - n + 1. \quad (20)$$

Az állandósult fogyasztás akkor *maximális*, ha  $r^* - 1 = f'(k^*) = n^* - 1$ : a kamatláb azonos a népesség növekedési ütemével. Hasonlóan,  $dc/dk > 0$ , ha  $f'(k) > n - 1$ , azaz telítettség esetén tőke kivonással növelhető a fogyasztás.

Hogyan fest a centralizált optimum  $T$  nemzedék esetén? Legyen  $V$  egy társadalmi jóléti függvény:

$$V = \theta u(c_{1,0}) + \sum_{i=0}^{T-1} r_o^{-i-1} U(c_{0,i}, c_{1,i+1}), \quad (21)$$

ahol  $r_o$  a társadalmi leszámítolási együttható. Ha a tervező kevésbé törődik a jövővel, mint a jelennel, akkor  $r_o > 1$ . Ha egyformán törődik a jövővel, mint a jelennel, akkor  $r_o = 1$ . Ha végül figyelembe veszi a nemzedékek méretét is, akkor  $r_o = 1/n$ .

Az új, nemzedékek közti mérlegegyenlet

$$k_i + f(k_i) = nk_{i+1} + c_{0,i} + n^{-1}c_{1,i}. \quad (22)$$

Kiejtve  $c_{0,i}$ -ket, adódik a centralizált optimum elsőrendű feltétele:

$$c_{1,i}: \quad \theta u'(c_{1,i}) - r_o^{-1} n^{-1} u'(c_{0,i}) = 0, \quad (23)$$

$$k_i: \quad -n u'(c_{0,i-1}) + r_o^{-1} [1 + f'(k_i)] u'(c_{0,i}) = 0. \quad (24)$$

Kombinálva a két egyenletet:

$$u'(c_{0,i+1}) = [1 + f'(k_i)] \theta u'(c_{1,i}). \quad (25)$$

Összehasonlítva a centralizált optimum (25) következményét a decentralizált optimum (9') feltételével, adódik a jól ismert összefüggés, ti. a centralizált és a decentralizált optimum azonos, ha a kamatláb minden időszakban egyenlő a tőke határozadékaival:

$$r_i - 1 = f'(k_i). \quad (26)$$

☞ Vizsgáljuk meg az optimális *állandósult állapotot*, ahol  $c^*$  és  $k^*$  a megfelelő értékek! Behelyettesítve (23)–(24)-be:

$$u'(c_1^*) = r^{*-1} n^{-1} u'(c_0^*), \quad (23^*)$$

$$[1 + f'(k^*)] = nr^*. \quad (24^*)$$

A (26) és a (24\*) együtt adja a

**6. tétel (módosított arany szabály).** *A centralizált OLG-optimumban a kamattévesző egyenlő a népességnövekedési tényező és a leszámítolási tényező szorzatával:*

$$r^* = nr_o. \quad (27)$$

Mielőtt megemlítenénk a következő tételünket, vegyük a következő helyzetet. Tegyük föl, hogy az  $A$  és a  $B$  város elég távol fekszik egymástól, és elég közel egy jó gyorsforgalmi úthoz. Az  $A$ -ból a  $B$ -be leggyorsabban úgy juthatunk el, ha minél

hamarabb ráhajtunk a gyorsforgalmi útra és minél tovább maradunk rajta. (Magyar példával élve: Székesfehérvárról mehetnénk közvetlenül a 70-es úton Siófokra, de érdemes az M7-en menni és megfelelő helyen letérni.) Most már kimondhatjuk a

**7. tételt** (gyorsforgalmi út). Adott  $k_0$  kezdeti és  $k_T$  végállapot, valamint elegendő hosszú  $T$  időhorizont mellett az OLG-beli optimális  $\{k_t\}$  pálya az idő nagy részében az állandósult  $k^*$  állapot közelében halad.

### Dinamikus inefficiencia

Figyelemre méltó, hogy bizonyos esetekben az OLG modelljében lehetséges a *dinamikus inefficiencia*, azaz legalább egy nemzedék jóléte növelhető úgy, hogy a többié nem csökken (vö. a 3. tétel).

Legyen  $c_t = c_{0,t} + n^{-1}c_{1,t}$  az egy gyerekre és a ráeső félszülőre jutó fogyasztás, és  $c$  az állandósult állapotbeli érték. Ezzel visszavezettük a kérdést a (20)-ban említett klasszikus feladatra és beláttuk a cseregazdaságra vonatkozó 3. tétel termelőgazdaságra vonatkozó megfelelőjét, a

**8. tételt** (dinamikus inefficiencia). A termelő OLG-gazdaság állandósult fogyasztása növelhető tőkekivonással, ha az állandósult állapotbeli tőke nagyobb, mint az aranykori érték:  $k > k^*$ .

A gyakorlatban nem szabad megfeledkezni a termelékenységnövekedésről sem. Jelenleg még nyitott kérdés, hogy a valóságban lehetséges-e ilyesfajta túlfelhalmozás.

### Önzetlenség

Visszatérünk az alapmodellhez. Eddig föltettük, hogy minden nemzedék csak a saját jólétével törődik. Ez nyilvánvalóan erős leegyszerűsítés, s az elmélet képes ennek feloldására.

*Egyoldalú önzetlenségről* beszélünk, ha egy nemzedék nemcsak saját, hanem gyermekei jólétét is mérlegeli:

$$V_t = U(c_{0,t}, c_{1,t+1}) + r_o^{-1}V_{t+1} \quad (28)$$

ahol  $r_o$  az utód jólétének leszámítolási tényezője:  $r_o \geq 1$ .

Figyeljük meg, hogy a gyerek jóléti függvénye tartalmazza az unokáét, az unokáé a dédunokáét és így tovább. Folyamatos behelyettesítéssel

$$V_t = \sum_{i=0}^{\infty} r_o^{-i} U_{t+i}. \quad (29)$$

Az örökség-hagyás ( $b_t$ ) miatt most módosulnak a (14) korlátok:

$$c_{0,t} + s_t = w_t + b_t \quad (30)$$

$$c_{1,t+1} + nb_{t+1} = r_{t+1}s_t \quad (31)$$

A (27) képlet helyére most a

$$r^* = nr_o, \text{ ha } b \geq 0 \text{ és} \quad (32)$$

$$r^* \leq nr_o, \text{ ha } b = 0 \quad (33)$$

képlet lép. Kissé pontatlanul szövegezve, adódik a



**9. tétel.** *A centralizált OLG-optimumban egyoldalú önzetlenségnél a kamattényező egyenlő a népességnövekedési tényező és a leszámítolási tényező szorzatával, ha nincs örökség; kisebb nála, ha van örökség.*

*Kétoldalú önzetlenségél a szülők jóléte is belép a hasznosságfüggvénybe, ezzel azonban nem foglalkozunk.*

### Társadalombiztosítás és tőkefelhalmozás

Ebben a pontban a társadalombiztosítási (röviden tb) kérdéseket tanulmányozzuk a termelő OLG-modell segítségével. Egyébként az OLG-nek ez az egyik leggyakoribb alkalmazása (Verbon [1988]). Most Blanchard–Fisher [1989] 3.2. alfejezete szolgál az ismertetés alapjául.

Szükségünk lesz a (9') optimumfeltétel új alakjára, melyet a megtakarítás helyettesítésével nyerünk:

$$u'(w_t - s_t) = r_{t+1} \theta u'(r_{t+1} s_t). \quad (34)$$

Eddigi jelöléseink mellé vezessük be a következőket:  $a_t$  és  $p_t$  egy fiatal személy tb-hozzájárulása, illetve egy idős személy nyugdíja a  $t$ . időszakban.

A Bevezetésben már említettük, hogy kétféle társadalombiztosítási rendszer létezik: 1. *tőkefedezeti* és 2. *felosztó-kirovó*. Angol nevük rövidítéseként a *CR* (capital reserve) és a *PAYG* (pay as you go) jelölés használatos. Az első rendszerben a fiatalok előre takarékoskodnak öregkorukra:  $p_t = r_t a_{t-1}$ , a másodikban az állam az öregek mindenkoros nyugdíját a fiatalok megadóztatásából fedezi:  $p_t = n a_t$ .

A *CR* rendszer optimalitási feltételei a következők:

$$u'(w_t - s_t - a_t) = r_{t+1} \theta u'[r_{t+1}(s_t + a_t)], \quad (35)$$

$$s_t + a_t = n k_{t+1}. \quad (36)$$

A (35)–(36)-ot összevetve a (34)–(17)-tel, adódik a

**10. tétel.** *Ha a tb-hozzájárulás nem éri el a tb nélküli rendszer megtakarításait ( $a_t < n k_{t+1}$ ), akkor  $k_t$  változatlan marad, azaz a CR rendszer bevezetésének nincs hatása az OLG-beli teljes tőkefelhalmozásra.*

A *PAYG* rendszer optimalitási feltételei a következők:

$$u'(w_t - s_t - a_t) = r_{t+1} \theta u'[r_{t+1} s_t + n a_t], \quad (37)$$

$$s_t = n k_{t+1}. \quad (38)$$

Az egyén szempontjából a tb-megtakarítások hozama  $r_t - 1$  helyett  $n - 1$ . Ezért a *PAYG* akkor és csak akkor előnyösebb, mint a *CR*, ha a népesség növekedési tényezője nagyobb a reálkamat-tényezőnél (Aaron-elv).

Kérdés: hogyan hat a *PAYG* bevezetése a megtakarításokra? Válasz: kedvezőtlenül. Tegyük föl, hogy  $a_t = a_{t+1}$  és differenciáljuk (35)-öt:

$$\frac{ds_t}{da_t} = - \frac{u_1' + n u_2''}{u_1' + r u_2''} < 0, \quad (39)$$

ahol  $u_1$  és  $u_2$  az  $u$  függvénynek a (35) egyenlet bal, illetve jobb oldalán szereplő helyen vett értéke.

A megtakarítás tehát mindenképpen csökken. Az, hogy a relatív csökkenés,  $|ds_t/da_t|$  kisebb-e, mint 1, attól függ, hogy  $n < r$  teljesül-e.

Hasonlóan igazolható a

**11. tétel.** *A PAYG bevezetése lassítja az OLG-beli tőkefelhalmozást, és csökkenti az állandósult tőkeállományt. Ha  $r > n$ , akkor a PAYG bevezetése kedvez az első nemzedéknek, a többi kárára. Ha azonban  $r < n$ , akkor mindenki nyer, mert csökken (esetleg megszűnik) a dinamikus inefficiencia. Ha  $r = n$ , akkor a PAYG ekvivalens a CR-rel, így bevezetése közömbös.*

*Megjegyzés.* Figyeljük meg, hogy a PAYG rendszer tárgyalásakor mindvégig föltettük, hogy minden nemzedék hajlandó az előző nemzedék tb-költségeit fedezni. Szó szerint véve, ehhez (megszámlálhatóan) végtelen nemzedékre van szükség, ugyanis, ha lenne egy utolsó nemzedék, annak nem lenne érdeke fizetni az utolsó előtti nemzedék költségeit stb., azaz a lánc megszakadna.<sup>5</sup>

Ez a gondolatmenet hasonlít ahhoz a matematikai paradoxonhoz, melyet a végtelen szobaszámú, telt házas szállodáról szoktak elmondani. Minden szoba egyágyas, minden szobában van vendég. Megérkezik egy új vendég, azt elszállásolják az első szobában, annak korábbi lakóját átküldik a második szobába stb. Ebben az értelemben egy ilyen szálloda sohasincs tele.

### Pénz mint csereeszköz az OLG modelljében

Eddig nem modelleztük a nemzedékek közti csere pénzoldalát. Most pótoljuk ezt a hiányt, majd visszatérünk a ciklus és a káosz kérdéséhez.

#### Monetáris OLG-gazdaság

*Blanchard–Fisher* [1989] 4.1. alfejezete alapján bevezetjük a pénzt az OLG cseregazdaságában. A nyugdíjrendszer OLG-beli elemzésénél láttuk, hogy egy növekvő népességű és termelékenységgű gazdaságban, ha a fiatalok folyamatosan átadják javaik egy részét a náluk kisebb számú és szegényebb öregeknek, akkor mindenki jól jár. Ha viszont nincs egy társadalmilag szavatolt nyugdíjrendszer, akkor minden nemzedéknek be kell érnie saját javaival. Hacsak nem találjuk föl a pénzt!

Most eltekintünk a népesség növekedéstől:  $n = 1$ . Legyen  $M$  az időben változatlan pénzmennyiség,  $P_t$  a  $t$ . időszakbeli ár és a Zárt cseregazdaság  $c$ . ponthoz visszatérve  $e_i$ ,  $i = 0, 1$  az  $i$ . nemzedék jövedelme. Vezessük be a fiatalkori túlkínálatot és az öregkori túlkeresletet:

$$m_t = \frac{M}{P_t} = e_0 - c_{0,t} \quad \text{és} \quad z_t = \frac{M}{P_{t+1}} = c_{1,t+1} - e_1.$$

Ismét  $u$ -val és  $v$ -vel jelölve a fiatal, illetve időskori hasznosságfüggvényt, és  $r_t = P_t/P_{t+1}$ -gyel a megtérülési arányt, az optimum elsőrendű feltétele (9') a következő:

$$u'(e_0 - m_t) - r_t v'(e_1 + m_t r_t) = 0. \quad (40)$$

A 8. tétel újrafogalmazásaként adódik a

**12. tétel.** *Ha az OLG-gazdaság dinamikusan inefficiens ( $r < n$ ), akkor a pénz bevezetése mindenkinek használ.*

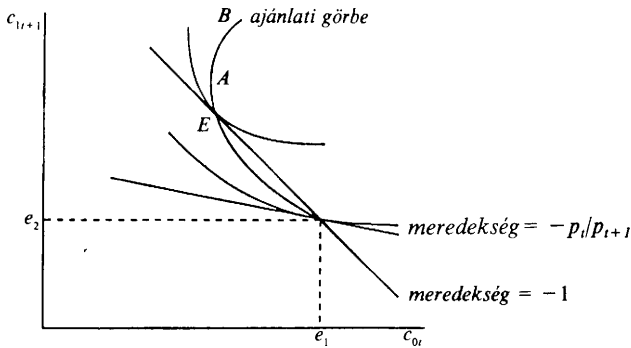
<sup>5</sup> A kolozsvári Caritas tevékenysége is ezen bukott meg: negyedév alatt a pénz megnyolcszorosozását ígéri, amely még a jelenlegi évi 300 (negyedévi kb. 40) százalék infláció mellett – azonos nagyságú betétekkel számolva – a résztvevők számának negyedévenkénti majdnem meghatodszorozódását ígényelte:  $8 \cong 1,4 \cdot 5,7$ .

## Ciklusok és káosz az OLG monetáris modelljében

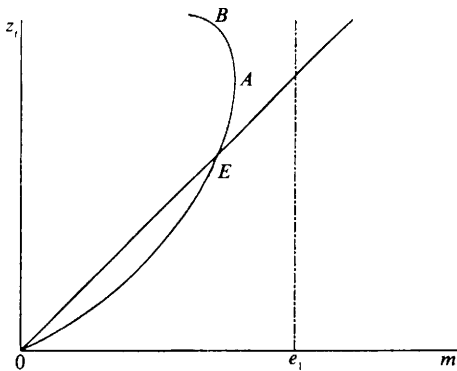
A Zárt cseregazdaság c. pontban már foglalkoztunk ciklusokkal és káosszal. A pénz bevezetése után most visszatérünk e kérdéskörre. *Blanchard–Fisher* [1989] (5.4. alfejezet) nyomán folytatjuk az elemzést.

A  $(c_0, p, c_1, c_{t+1})$  sík helyett az  $(m_t, z_t)$  síkban vizsgáljuk az optimális elosztást, s az azt képviselő *ajánlati görbét*. A 2. és a 3. ábra (*Blanchard–Fisher* [1989] 5.8. és 5.9. ábra) mutatja az áttérés előtti és utáni helyzetet.

2. ábra

Ajánlati görbe a  $(c_0, c_1)$  síkban

3. ábra

Ajánlati görbe az  $(m, z)$  síkban

Mivel  $z_i/m_i = r_i$ , az ajánlati görbét az origóval összekötő pont meredeksége  $r_i$ . Deriváljuk az optimumfeltételt, és fejezzük ki a  $dm_i/dr_i$  differenciálhányadost:

$$\frac{dm_i}{dr_i} = - \frac{r_i m_i v'' + v'}{u'' + r_i^2 v''}$$

Felhasználva a  $z_i = m_i r_i$  összefüggést, adódik

$$\frac{dz_i}{dr_i} = - \frac{m_i u'' - v' r_i}{u'' + r_i^2 v''}$$

Mivel  $dz_i/dr_i \geq 0$ , az ajánlati görbe akkor és csak akkor visszahajló, ha  $dm_i/dr_i \geq 0$ . Bevezetve a  $v$  hasznosságfüggvény relatív kockázatkerülési együtthatóját,  $\tau(c_{i,t+1})$ -et,  $dm_i/dr_i$  számlálója a következő alakot ölti:

$$\left( \frac{z_i}{c_{i,t+1}} \tau - 1 \right) v'$$

Mivel  $z_i < c_{i,t+1}$ ,  $\tau$ -nak nagyobbnak kell lennie, mint 1. Ha  $e_1 = 0$ , akkor e feltétel nemcsak szükséges, hanem elegendő is.

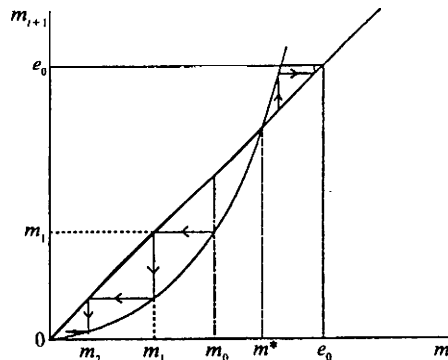
Egyensúlyban  $z_i = m_{i+1}$ , azaz az ajánlati görbe  $m_i \rightarrow m_{i+1}$  dinamikát ad. A monetáris egyensúly feltétele  $m_i = m_{i+1} > 0$ . Esetünkben  $u'(e_0) < v'(e_1)$ , azaz az Egy zárt cseregazdaságról írottak szerint az autark kamattényező kisebb, mint 1 (érett gazdaság). A stabilitás feltétele  $|dm_{i+1}/dm_i| < 1$ , ahol  $(dz_i/dr_i)/(dm_i/dr_i)$  és  $r=1$  szerint

$$\frac{dm_{i+1}}{dm_i} = - \frac{v' - m_i u''}{v' + m_i u''}$$

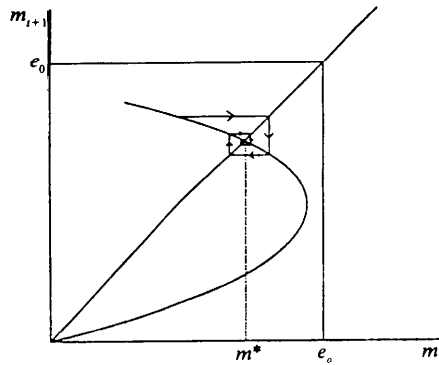
A 4. és az 5. ábrán (Blanchard–Fisher [1989] 5.10 és 5.11 ábra) látható a pókhálómodellből ismert fázisdiagram, az egyik instabil, a másik stabil monetáris egyensúly melletti igazodást mutat. Belátható, hogy a monotonitás hiánya miatt a  $m_i \rightarrow m_{i+1}$  dinamika nem mindig egyértelmű (határozatlanság).

4. ábra

#### Instabil monetáris egyensúly



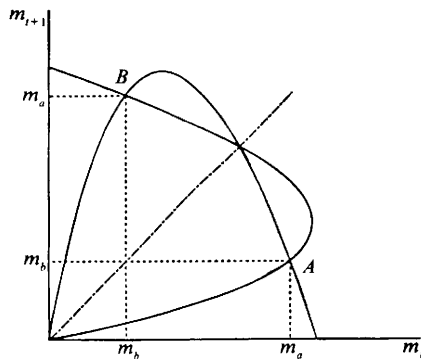
## Stabil monetáris egyensúly



Geometriai megfontolásokból következnek – 6. ábra, (Blanchard–Fisher [1989] 5.12 ábra) –, hogy az egyensúly stabilitása esetén egy 2-ciklus is létezik.

Grandmont [1985] észrevette, hogy a határozatlanság feloldásához meg kell fordítani a dinamikát,  $\varphi: m_{t+1} \rightarrow m_t$ . Megfelelően nagy  $\tau$  esetén a fordított leképezést adó  $\varphi$ -nek 3-ciklusa is van – 7. ábra, (Blanchard–Fisher [1989] 5.13. ábra) –, Sarkovszkij tétele szerint tehát minden  $T > 1$  természetes számra  $T$ -ciklusa is van. Nyilvánvalóan e ciklusok az eredeti irányban is ciklusok (Simonovits [1993]). A ciklusok stabilitása külön kérdés.

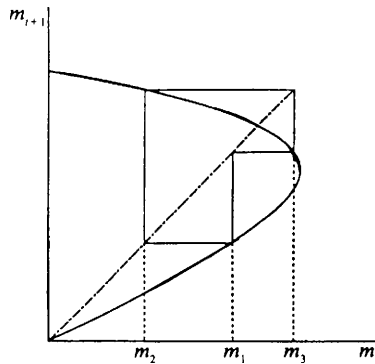
## 2-ciklus



**13. tétel.** *Megfelelő feltételek mellett az OLG gazdaságban időben visszafelé legfeljebb egy stabil ciklus létezik, azaz az előrehaladó időben legfeljebb egy instabil ciklus létezik. Tanulásnál a rendszer éppen ide tart.*

A káosz létezése bonyolultabb, de megfelelő feltételek mellett az is igazolható. Sokan kifogásolják, hogy a ciklusok létezéséhez túlságosan erős kvantitatív

## 3-ciklus



feltevésekre támaszkodunk. Figyelemre méltó, hogy ha elejtjük a homotetikus hasznosságfüggvényeket, akkor az enyhe elégséges feltételt kapjuk:

**14. tétel** (*Balasko–Ghiglinò [1993] 1. tétel*). *Ha az egyenlő árnaknál vett Engel-görbének van legalább egy pontja, ahol a görbe meredeksége kisebb, mint 1, akkor létezik a síkban a jövedelempároknek egy olyan nyílt halmaza, hogy a hozzátartozó OLG cseregazdaságokban van 2-ciklus.*

## Tanulságok

Fárasztó kirándulásunk végére érve célszerűnek látszik a tanulságok összefoglalása.

Az OLG (együttélő nemzedékek) modelleszalád sikerrel magyarázza meg a dinamikus gazdaság olyan jelenségeit, amelyek az apák és fiúk (anyák és lányok) egymásra utaltságával kapcsolatosak. Az optimális növekedésmélelet egyes tételei (például az arany szabály) érvényesek maradnak, mások érvényüket veszítik (stabilitás). A megőrzött arany szabály következményeként adódik, hogy mikor jobb a PAYG nyugdíjrendszer mint a CR rendszer. Újdonság viszont, hogy az OLG-ben nem minden optimális pálya stabil, ciklusok mellett kaotikus pályákkal is találkozhatunk.

Az OLG cseregazdaságban elméleti tisztaságukban tanulmányozhatók egyes jelenségek (fiatalos modell versus idős modell; ciklus és káosz). Az OLG termelőgazdaságban pedig mind a tőkefelhalmozás, mind a kamatláb endogén.

Ugyanakkor az OLG családban nagyon megszorító az a feltevés, hogy minden időszakban csak két korosztálynemzedék (dolgozóké és nyugdíjasoké) él együtt. Emiatt az elemzési alapidőszak hossza eleve nagyon hosszú, mondjuk 30 év, az ezen belüli mozgások nem is értelmezhetőek. Csak felsorolunk néhány irreális következményt. 1. A munkában és a nyugdíjban töltött időszak egyforma hosszú. 2. Nem nőnek a szolgálati idővel a keresetek. 3. A legrövidebb (két időszakos) ciklus periódus-hossza 60 év (*Sims [1986]*)! Sajnos, az OLG modellek hívei gyakran elfeledkeznek modelleszaládjuk megszorító feltevéseiről, és túlzott magabiztossággal vonnak le gyakorlati következtetéseket e modell segítségével.

Egy másik cikkben (*Simonovits [1994]*) bemutatjuk majd, hogy az OLG-t bizonyos vonatkozásban általánosító OLC (*együttélő korosztályok*) modelleszaládban hogyan módosulnak egyes feltevések és nyomukban egyes tételek. Például a sokat hangoztatott Aaron-elv érvényét veszti. Igaz, jelenleg még nem rendelkezünk igazi

általános elmélettel, hiszen nem stacionárius pályákat és reális korszecifikus összefüggéseket az OLC egyszerre még nem képes elemezni. Amíg nincs általános elméletünk, legyünk óvatosak az alkalmazásokkal!

### Irodalom

- AARON, H. J. [1966]: The Social Insurance Paradox. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 32, 371–374. o.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1992]: Towards a Theory of Stationary Populations. Kézirat.MTA KTI, Budapest (korábbi változata 1991, Working Papers 2.)
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1993]: Egy értelmes nyugdíjrendszerről. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- AZARIADIS, C. [1993]: *Intertemporal Macroeconomics*. Oxford, Blackwell.
- BALASKO, Y.–CHIGLINO, C. [1993]: On the Existence of Endogenous Cycles. *Cahiers du Département d'Économétrie, Université de Genève*.
- BLANCHARD, O. J.–FISHER, S. [1989]: *Lectures on Macroeconomics*, Cambridge, MA, MIT Press.
- DIAMOND, P. A. [1965]: National Debt in a Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 55, 1126–1150. o.
- ELBERS, C.–WEDDEPOHL, H. N. [1986]. Steady State Equilibria with Saving for Retirement in a Continuous Time Overlapping Generations Model. *Journal of Economics*, 46, 253–282. o.
- GALE, D. [1973]: Pure Exchange Equilibrium of Dynamic Economic Models. *Journal of Economic Theory*, 6, 12–36. o.
- GRANDMONT, J. M. [1985]: On Endogenous Business Cycles. *Econometrica*, 45, 995–1045. o.
- KIRMAN, A. [1992]: Whom or What Does the Representative Individual Represent? *Journal of Economic Perspectives*, 6, 117–136. o.
- MODIGLIANI, F.–BRUMBERG, R. [1954]: *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*. Megjelent *Kurihara, K. K.* (szerk.) *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, Rutgers University Press, 388–436. o.
- SAMUELSON, P. A. [1958]: An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy*, 66, 467–482. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1990]: Beruházási határciklusok a szocialista gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*
- SIMONOVITS ANDRÁS [1993]: Káoszelmélet és közgazdaságtan. *Magyar Tudomány*, 38, 503–511. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1994]: Együttélő korosztályok modellje. Kézirat, Budapest, MTA KTI.
- SIMS, C. A. [1986]: Comments. *Sonnenschein, H. F.* ed: *Models of Economic Dynamics*. New York, Springer.
- SZÉPFALUSSY PÉTER–TÉL TAMÁS (szerk.) [1982]: *Káosz*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- VERBON, H. [1988]: *The Evolution of Public Pension Schemes*. Berlin, Springer Verlag.

### Jelölések

$a$ tb-hozzájárulás	
$b$ örökség	
$c$ fogyasztás	$C$ fogyasztás
$e$ ellátás	
$f$ egy főre eső termelési függvény	$F$ termelési függvény
$k$ egy főre eső fizikai tőke	
$m$ reál pénzállomány	$M$ nominál-pénzállomány
$n$ népesség-növekedési tényező	$N$ korosztály létszáma
$p$ nyugdíj	$P$ árszínvonal
$r$ kamattényező	
$s$ megtakarítás	
$t$ naptári idő	
$u$ időszaki hasznosságfüggvény	$U$ teljes hasznosságfüggvény
$v$ időszaki hasznosságfüggvény	$V$ társadalmi jóléti függvény
$w$ egy főre jutó kereset	
$z$ kereslet	
$\alpha$ hasznossági függvény paramétere	
$\beta$ hasznossági függvény paramétere	
$\sigma$ termelési függvény kitevője	
$\theta$ leszámítolási együttható	
$\tau$ kockázati együttható	

## Az ÁVÜ válaszol

# Részletfizetés a privatizációban



Március elején döntött az ÁVÜ igazgatótanácsa a kedvezményes részletfizetés alkalmazásáról a privatizáció során. Az Egzisztencia-hitelhez hasonló konstrukcióról van szó, 8-10 éves lejáratban lehet visszafizetni a vételárat, 3 év türelmi idővel, mely idő alatt csak a viszonylag kedvező 7 százalékos kamatot kell majd törleszteni. A konstrukcióról részletesen *Hangodi Éva*, az ÁVÜ szóvivője ad tájékoztatást.

**– Miért most vált szükségessé a részletfizetés bevezetése?**

– Tapasztalataink szerint az utóbbi időben a kereskedelmi bankok nehézkesen és rugalmatlanul intézték az E-hitel folyósítását. Az elhúzódó hitelvizsgálat gyakran azt eredményezte, hogy a hitelígérvény kiadását a bank a pályázatok lejárat előtti utolsó napokban tagadta meg, más esetben pedig a már megadott E-hitelre vonatkozó ígérvényt vonta utólag vissza. Számos esetben a hitel értékét többszörösen meghaladó – általában 150-200 százalékos – jelzáloggal

terhelték az eladásra kerülő cég ingatlanjait.

Hasonló volt a helyzet akkor is, ha a vevő a vételárat jelentős részben kárpótlási jeggyel teljesítette. Ekkor ugyanis a gyakorlatban a kárpótlási jegyek vásárlására a bankok rövid, illetve középlejáratú (maximum 5 éves) forgóeszközhitelt nyújtottak 25-28 százalékos kamattal.

Az is igaz persze, hogy a Vagyongynökséghez tartozó vállalatok minősége egyre romlik. A nehéz pénzügyi helyzetben lévő, illetve veszteséges vállalatok aránya egyre nagyobb. Ilyen vállalatok megvételéhez a



bankok nyilván egyre nehezebben nyújtanak hitelt, hiszen kockázatos vállalkozásokról van szó.

***– Mi a különbség a részletfizetés és a lízing között?***

– A lízing olyan vállalatok megvásárlásánál tűnik kedvezőnek, ahol gyorsan kiaknázható jövedelemtartalékok vannak. A lízingnek ugyanis óriási előnye az adókedvezmény, míg a részletfizetésnél nem jár adókedvezmény.

Tehát azoknál a vállalatoknál ajánlható a részletfizetés igénybevétele, amelyek nem kiemelkedően nyereségesek, rövid időn belül várhatóan nem is tehetők azzá, de hosszabb távon mégis csak ki tudják termelni azt a jövedelmet, amelyből a vételár kifizethető. A lízing esetében a tulajdonjog az utolsó részlet kifizetésekor száll át a vevőre, a részletfizetéskor fokozatosan, a teljesítéssel arányosan kerül át a tulajdonjog a vevőhöz. A lízingnél akár egyetlen törlesztőrészlet befizetésének elmulasztása esetén a lízingbe vevő elveszti az addig befizetett lízingdíjrészleteket, részletfizetésnél ilyenkor felmondás vagy elállás folytán a felek elszámolnak az addig fizetett részletekkel. A lízingrészletek költségként számolhatók el az adózás előtti eredményből, míg a részletfizetés elszámolása az adózott eredmény terhére történik.

***– Mennyivel magasabb részletfizetési ajánlatot kell tenni egy pályázónak ahhoz, hogy az egyenértékű legyen egy készpénzes, egy E-hiteles vagy egy kárpótlási jegyes ajánlattal?***

– A részletfizetési ajánlat más fizetési módokkal történő összehasonlításakor – a futamidőtől függően – 10-24 százalékkal ér kevesebbet. (Egy 8 éves vagy annál rövidebb futamidejű ajánlatnál a leértékelődés mértéke 10 százalék, míg ennél hosszabb futamidejű ajánlatnál az értékcsökkenés évi 2 százalékkal növekszik, egészen a 15 éves ajánlatnál számított 24 százalékig.) A 15 éves lejáratú részletfizetési ajánlat tehát akkor egyenértékű a készpénzes, E-hiteles vagy névértéken számított kárpótlási jegyes ajánlattal, ha az utóbbiakban megajánlott vételár 124 százalékát teszi ki; erre azért van szükség, hogy a részletfizetés ne szorítson ki már készpénzesnek minősülő fizetési módokat.

***– Minden céget meg lehet pályázni részletfizetési ajánlattal?***

– Nem, a részletfizetés alkalmazására az ÁVÜ IT egyedi döntése alapján kerülhet sor, főleg a másodjára meghirdetett cégek esetében. A pályázati hirdetményekben erre a lehetőségre természetesen felhívjuk a figyelmet.

***– Milyen garanciát kérnek a vevőtől a részletfizetés során?***

– A biztosítékok alapvetően üzleti jellegűek, és két csoportra oszthatók. Egyrészt a vételár megfizetésére vonatkoznak, másrészt pedig a cég értékének megőrzését szolgálják. Fizetési képességet és készséget, valamint értékállandóságot biztosítanak. A vevőnek a tulajdonába kerülő részvények, üzletrészek osztalékát a vételár törlesztésére

kell fordítania. A tulajdonjogot a vevő a teljesítéssel arányosan kapja meg. Van egy másik típusú biztosíték is – amely a társasági jogon alapszik –, mégpedig az, hogy a kisebbségnek milyen beleszólási joga van a döntéshozatalba. A szokásosnál lényegesen több ügy tartozik a taggyűlés vagy a közgyűlés hatáskörébe. Miért? Azért, hogy megakadályozzuk azt, hogy a vevő – irányítási jogával visszaélve – a cég érdekeit sértve könnyen szerződést, vagy olyan céggel szerződjön előnytelenül, amelyben ő maga vagy közeli hozzátartozója tulajdonos, vagy vezető állást tölt be.

**– Ki végzi a hitelvizsgálatot?**

– Amikor az ÁVÜ eladóként hitelt nyújt a vevőnek, a hitelvizsgálat során többféle szakértelmet kell hogy egyesítsen. Részt vesz a bírálatban az ügyintéző, aki az adott vállalattal hosszabb ideje foglalkozik és aki a vállalat eladását előkészítette, hiszen ő ismeri a vállalati sajátosságokat. Be kell vonni pénzügyi szakértőket is, akik a banki hitelbírálatához hasonló

módon mérik fel a vállalat jövedelemtermelő képességét. Az is elképzelhető, hogy olyan ipari vagy mezőgazdasági szakértőket is bevonunk, akik ismerik azt a piacot és azt a tevékenységi kört, amelyben az adott cég dolgozik.

**– Mikorra kerülhet magánkézbe az első cég az új fizetési módszer segítségével?**

– Március végén várható, hogy megjelennek olyan pályázati felhívások, melyre részletfizetéssel is lehet jelentkezni. Mivel egy pályázat elbírálása másfél-két hónap, ezért május végén már lehetnek olyan tulajdonosok, akik részletfizetéssel vásároltak állami tulajdont. Fontosnak tartom, hogy a részletfizetés kedvezményével csak magyar állampolgárok vásárolhatnak. Amennyiben külföldiekkel állapodik meg a Vagyonügynökség a vételár egy részének részletekben történő megfizetéséről, abban az esetben nem a kedvezményes 7 százalékos kamatot alkalmazza, hanem a piaci kamatot.

BERDE ÉVA

## Közjavak és potyautasok

---

A közjavak, illetve vegyes javak esetében a fogyasztónak nem érdeke, hogy bevallja valóságos preferenciáit. A fogyasztásért úgysem kell közvetlenül fizetnie (vagy ha fizetnie kell, akkor is kevesebbet, mint a tényleges költségek), akkor miért venné ki részét önként az előállítási terhekből?

A közgazdasági irodalom ismer néhány eljárást, melyekben az igazmondás, a vegyes javak tényleges értékelésének kinyilvánítása, a fogyasztók számára domináns stratégia. Ezek az eljárások azonban csak rendkívül speciális körülmények közt, csak elméletileg működnek, és ilyenkor is erősen megkérdőjelezhető társadalmi optimalitásuk. Az Arrow-féle lehetlenségi tétel és a Gibbard–Satterthwaite-tétel azt sejtetik, hogy ilyen módszer még korlátozott érvényességgel sem létezik.

A hosszabb ideig működő vegyes javak létrehozásával kapcsolatos másik problémakör: az időbeli inkonzisztencia. Az időbeliség tragédiájának elnevezett paradoxon szerint a vegyes javak mennyiségére vonatkozóan a statikusan jó döntés sem tekinthető társadalmilag optimálisnak, abban az esetben, ha a hasznossági hozamok időbeli aggregálásának szabálya eltér a költségek időbeli aggregálási mechanizmusától.

---

Az itt következő írásban a fogyasztói viselkedést vizsgálom azokon a speciális területeken, ahol az egyik fogyasztó döntése közvetlenül és nagymértékben hatással van más fogyasztók helyzetére. A tökéletesen versenyző piac résztvevői nem gyakorolnak számottevő befolyást egymásra. Amennyiben akár fogyasztói, akár termelői oldalról nem tökéletes a verseny, akkor a szereplők döntései annál inkább megváltoztatják egymás körülményeit, minél távolabb van a piac az „ideális” tökéletes versenytől. Az ilyen torzulásokat a közgazdasági irodalom a piaci hibák közé sorolja. A piaci hibák egyik alapvető forrása, hogy a javak egy jelentős részét (például egy hidat, a közbiztonságot, a jogi rendszert stb.) nem egyetlen ember használja, hanem a közösség több, gyakran valamennyi tagja igénybe veszi. Az ilyen típusú javakat *Samuelson* [1954] és [1955] definíciójának<sup>1</sup> megfelelően köz-, illetve vegyes javaknak nevezzük. A jelen

<sup>1</sup> A samuelsoni definíció szerint a tiszta vagy tökéletes közjóság fogyasztásából nem zárható ki senki sem, azaz a fogyasztásért közvetlenül nem szedhető díj, valamint egy újabb egyén „belépése” a fogyasztók táborába nem módosítja a már ott levőknek a kérdéses közjóság által biztosított hasznossági szintjét, vagyis a közjóság fogyasztói közt nincs rivalizálás. Ezzel szemben a tiszta vagy tökéletes privát javak esetében mind a kizárás, mind a rivalizálás érvényesül. Tiszta közjóság a valóságban alig-alig létezik, viszont valamilyen, a közjavakra is jellemző tulajdonsággal nagyon sok fogyasztási cikk rendelkezik. Ezeket vegyes javaknak nevezzük.

cikk a köz- és a vegyes javak létrehozásának elméleti kérdéseivel foglalkozik. Először a haszonmaximalizáló fogyasztó viselkedésén keresztül felvázoljuk a fenti probléma jelentőségét, majd azokat a közgazdasági irodalomban ismert módszereket vizsgáljuk, melyek megkísérik feltárni a közjavak iránti tényleges egyéni preferenciákat. Ezek után az egyéni preferenciák aggregálhatóságát tanulmányozzuk. Itt térünk ki a legjobb közösségi választásra vonatkozó Gibbard–Satterthwaite-tételre, melyet a magyar szakirodalom az Arrow-féle lehetetlenségi tétel árnyékában igazságtalanul elhanyagolt. Az utolsó rész a dinamikus összefüggésekre helyezi a hangsúlyt, és a közösségi javak létrehozásának problémáját újfajta megközelítésben elemzi.

### A közjavakra vonatkozó preferenciák feltárása

Egy tiszta privát jószág esetében a fogyasztó preferenciáinak feltárását a piac – legalábbis a tökéletesen versenyző piac – szinte mindig kikényszeríti. Nézzük a legegyszerűbb esetet, melyben egy fogyasztónak az  $X$  privát jószággal szembeni értékítéletére vagyunk kíváncsiak. Tegyük fel, hogy a fogyasztó a következő két lehetőség közül választ: az  $X$  jószágból egyet, vagy egyet sem vásárol. Legyen az  $X$  piaci ára  $p_x$ , a fogyasztó véleményét kifejező ún. rezervációs ár pedig  $r_x$ . A fogyasztó hasznossági függvényét jelöljük  $TU(x,y)$ -nal, ahol  $x$  az elfogyasztott  $X$  mennyisége,  $y$  pedig az összes többi jószágból való fogyasztás pénzben kifejezett számértéke. A rezervációs ár definíciója értelmében a következő egyenlőség teljesül:  $TU(0,y) = -TU(1,y - r_x)$ . A haszonmaximalizáló fogyasztó akkor és csak akkor fog  $X$  jószágot vásárolni, ha  $p_x \leq r_x$ , így döntésével kinyilvánítja,<sup>2</sup> hogy saját értékítélete és a piaci ár milyen nagyságrendi relációban állnak egymással.

Egy samuelsoni köz-, illetve vegyes jószágra vonatkozóan azonban a fogyasztó nem biztos, hogy bevallja tényleges preferenciáit. A fogyasztásért közvetlenül úgyszemint kell fizetnie, így kísértésbe eshet, és nem járul önként hozzá az előállítási költségekhez. Ezt a jelenséget a közgazdasági irodalom potyázás vagy potyautas elnevezéssel<sup>3</sup> illeti. Erősen leegyszerűsítve a potyázási szituációt, tegyük fel, hogy két fogyasztó, mondjuk András (a továbbiakban  $A$ ) és Beáta (a továbbiakban  $B$ ) színes televízió vásárlását fontolgatják, a tv-t közös lakásukban közösen használnák. A készülék 49 000 forintba kerül (a működtetési költségtől pillanatnyilag eltekintünk), és pénzben kifejezett hasznossága  $A$  számára 40 000 forint,  $B$  számára pedig 30 000 forint. Jelenleg mindkettőn 100 000–100 000 forint vagyonnal rendelkeznek. Ha mindkettőn hozzájárulnak a vásárláshoz, akkor az árat közösen, mondjuk 4:3 arányban fizetik meg, ha csak egyikük voksol a vétel mellett, akkor neki kell állnia a teljes 49 000 Ft-ot. A döntést egymástól függetlenül hozzák meg, és amennyiben legalább egyikük meg szeretné vásárolni a tv-t, akkor azt a fenti teherviselési szabályok mellett meg is veszik. Az *I. táblázat* ( $a,b$ ) számpárosai  $A$  és  $B$  pénzben kifejezett hasznosságát, ún. kifizetéseit mutatják, különböző döntési lehetőségek esetén.

Az *I. táblázat* döntési játékában létezik domináns stratégia, melynek egyensúlyi pontja értelemszerűen Nash-egyensúlyi pont. A Nash-egyensúlyt a (nem, nem) döntési pár adja, melyhez tartozó (100, 100) kifizetési (hasznossági) vektor kisebb a maximálisan elérhető (112, 109) értéknél. A potyázás domináns stratégiája tehát olyan eredményhez vezet, amelynél jobbat is elérhetne mind  $A$ , mind  $B$ . Végtelen sokszor

<sup>2</sup> Tiszta privát javak esetében is – elsősorban a nem tökéletesen versenyző piacokon – a fogyasztónak esetleg érdekében állhat tényleges értékítéletének eltitkolása, mert ezzel számára előnyösen befolyásolhatja a piaci környezetet (Lásd például Hurwicz [1973]). A közjavakra vonatkozó preferenciák bevallását „kikényszerítő” módszerek egyik őse kimondottan magánjószágra vonatkozik (Vickrey [1961]).

<sup>3</sup>A potyázás hatásmechanizmusával és következményeivel részletesebben foglalkozik Berde [1993b].

## 1. táblázat

A tv-vásárlás döntési mátrixa  
(A és B pénzben – ezer forintban – kifejezett hasznossága a különböző helyzetekben)

B döntése \ A döntése	igen	nem
igen	(112; 109)	(91; 130)
nem	(140; 81)	(100; 100)

ismételt hasonló jellegű döntési helyzet, összebeszélés vagy más speciális feltételek mellett természetesen elképzelhető a (112, 109) ki fizetés. Egyes szélsőséges nézetek<sup>4</sup> szerint a fenti situációban a piac mindig megteremti az optimális megoldást, például úgy, hogy létrehoz egy közvetítőt, aki némi részesedés ellenében rávezeti a feleket a nekik is legelőnyösebb megoldásra.

A közismert tények azonban egyértelműen bizonyítják, hogy a potyázás nagyon is valószínű jelenség. A potyázó fogyasztó igyekszik eltitkolni a vegyes és közjavakra vonatkozó preferenciáit, így a társadalmi optimum eléréséhez valamilyen módon ki kell puhatolni igazi értékítéletét. A továbbiakban röviden ismertetünk néhány olyan, speciális körülmények közt működő eljárást, mely erre szolgál.

### Preferenciafeltáró eljárások

#### *A Wicksell-módszer, a Tiebout-féle területi allokálás és a svéd eljárás*

Egy közösség közjóságra, illetve közszolgáltatásra vonatkozó igényeinek feltárására az egyik legegyszerűbb és legrégebbi módszer *Wicksell* [1896] szavazásos eljárása. *Wicksell* szerint például egy új városi színházterem építéséről a következőképpen lehet dönteni. Fel kell térképezni a költségeket fedező összes adózási módozatot, majd az egyes változatokat sorra meg kell szavaztatni a város polgáraival (esetleg csak választott képviselőikkel). Az első olyan megoldást érdemes megvalósítani, amely megkapja a többségi szavazatot. Ez *Wicksell* szerint magát a teljes egyhangúságot jelenti,<sup>5</sup> de gyakorlatilag az öthatodos többséget is kielégítőnek tartja. Amennyiben nem találunk olyan adóelosztási változatot, amit a szavazók jóváhagynának, akkor el kell vetni a színházterem felépítésének tervét.

Amennyiben a köz-, illetve vegyes javak területi jellegűek, akkor *Tiebout* [1956] a „lábbal szavazás” eljárását javasolja. Felteszi, hogy a különböző területi egységek – továbbiakban nevezzük ezeket megyéknek – más-más szinten látják el az ottlakókat közjavakkal, és ennek megfelelően adózási rendszerük is eltérő. Abban az esetben, ha az állampolgárok szabadon választhatják meg, hogy melyik megyében lakjanak, akkor a fizetendő adó és az érte kapott közszolgáltatások alapján döntenek. Ez az ellátási rendszer azonban csak akkor működik jól, ha bizonyos nagyon szigorú egyéb feltételek is érvényesülnek. Ezek szerint sokfajta megye létezik; az egyes megyékben

<sup>4</sup> Az ilyen szélsőséges nézetek egyik klasszikus összefoglalását *Johansen* [1977] adja. A szélsőséges nézetek egészen odáig terjednek, hogy potyázás nem is létezhet, mert nincs köz-, illetve vegyes jószág, pontosabban semmi különbség sincs a privát és közjavak közt. E szerint az elképzelés szerint az egyébként privát józágnak tekintett személyautó is közjószág, hiszen ellopható tulajdonosától, és így más is használhatja (*Shmanske* [1991]).

<sup>5</sup> *Wicksell* elképzelésének mélyebb vizsgálata a szavazási mechanizmusok elemzéséhez vezet, erre vonatkozóan lásd *Kelly* [1988].

a személyes jövedelemszerzési lehetőségek azonosak; a költözési döntéseket csak a fizetendő adó és a kapott közszolgáltatás befolyásolja, egyéb nem gazdasági okoknak semmilyen szerepük nincs.<sup>6</sup>

A közgazdasági irodalom nemigen ismer példát sem Wicksell, sem Tiebout módszerének gyakorlati kipróbálására, ezzel szemben *Bohm* [1984] egy megvalósított preferenciafeltáró eljárást ír le. 1982-ben az illetékes svéd parlamenti bizottság egy szokatlan költségvetési javaslatot tárgyalt meg. Ez az esztendő a svéd állam számára meglehetősen szűkös volt, igyekeztek hát lefaragni mindenfajta felesleges kiadást. Ennek ellenére, a már amúgy is túlköltekezéssel vádolt svéd központi statisztikai hivatal újabb javaslattal állt elő: egy olyan program finanszírozását szorgalmazta, mely a legutolsó népszámlálás adatai alapján, a tartományi kormányzatok számára kínált kiegészítő információkat. Ezek az információk arra szolgáltak, hogy megkönnyítsék a városfejlesztési elképzelések hozzáigazítását a helyi adottságokhoz. A 279 svéd tartományi önkormányzat döntő befolyással rendelkezett a helyi gazdaságpolitika és területfejlesztés kialakításában, így a számukra felkínált információ valóban értékes volt. Azt viszont először senki sem tudta, hogy mekkora anyagi áldozatot hajlandók érte hozni. A szóban forgó információs rendszert nem lehetett tartományonként kidolgozni, helyi információkat csak az egységes adatbázis felépítése után tudtak szolgáltatni. Így a tartományok összességére, együttesen kellett eldönteni, hogy megéri-e elkészíteni a rendszert. A döntést megalapozó információkhoz a következő eljárással jutottak:

A 279 helyi kormányt véletlenszerűen két, majdnem egyforma nagyságú csoportra osztották. Feltették, hogy mindkét csoport önmagában is jól reprezentálja az összes svéd önkormányzat véleményét. Mindkét csoport önkormányzataitól megkérdezték, hogy számukra mennyit érne az újfajta adatszolgáltatás. Az első csoportbeli kormányoknak azzal a feltétellel kellett válaszolniuk, hogy a program megvalósulása esetén az általuk megnevezett összeget ki kell fizetniük. Emiatt nyilván egyik első csoportbeli kormány sem mondott többet, mint amennyire ténylegesen értékelte az információs rendszert. Az első csoport fizetési hajlandóságának átlagát megszorozva 279-cel, a program tényleges értékelésének alsó becslését kapták, ezt jelöljük  $\Pi_1$ -gyel.

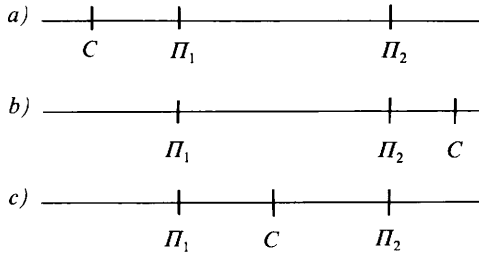
A második csoportbeli kormányokkal közöltek egy rögzített árat, és megmondták nekik, hogy ha egyáltalán lesz valami az elképzelésből, akkor a saját árkinylívánításuktól függetlenül, pontosan ennyiért juthatnak hozzá az adatrendszerhez. A második csoport tagjai ennél fogva feltehetőleg nem becsülték alá a programot. A csoportban kinyilvánított árak átlagának 279-szerese a program értékének felső becslését adta. Ezt az összeget jelöljük  $\Pi_2$ -vel.

Az ismertetett módszerrel készített felmérés nem biztos, hogy segíti a döntést. A lehetséges helyzeteket az 1. ábrán szemléltetjük.  $C$ -vel a program költségét jelöljük, ami a  $c$ ) esetben a két becslés közé esik. Ha a felmérés éppen ezzel az eredménnyel végződik, akkor nem ad támpontot a döntéshez.

Az  $a$ ) esetben biztosan megéri a program, hisz költsége kisebb a hasznosság pénzbeli kifejezésének alsó becslésénél. A  $b$ ) esetben nem szabad megvalósítani az elképzelést, mert az információs rendszer értékének felső becslése is kisebb, mint a megvalósítás költsége. Az olvasók kíváncsiságát kielégítve, íme a szóban forgó eljárás eredménye:  $\Pi_1 > C$ , vagyis egyértelműen igaza volt a statisztikai hivatalnak, amikor az információs rendszer elkészítése mellett kardoskodott. A  $\Pi_1$  és  $\Pi_2$  rendkívül közel helyezkedtek el egymáshoz, a kettő közti különbség nem tette ki a  $\Pi_1$  nagyságának 8 százalékát.

<sup>6</sup> A felsorolt megszorítások annyira szigorúak, hogy majdnem teljesen megakadályozzák a Tiebout-féle területi allokációt. Az eredeti Tiebout-modell részletes értékelését és továbbfejlesztett változatát lásd *Rubinfeld* [1985].

1. ábra

Az értékbecslések ( $\Pi_1$  és  $\Pi_2$ ) és a költség ( $C$ ) lehetséges viszonyai

Végiggondolva a „svéd módszert”, nyilvánvaló, hogy az nem küszöböli ki, legfeljebb a kétoldali becslés segítségével enyhíti a potyázás lehetőségét, azt is csak addig, amíg az eljárás alapelve ismertté nem válik. Az, hogy a példában leírt kísérlet sikeres volt, valószínűleg nagyban köszönhető a svédek híres becsületességének.

#### A Clarke–Groves–Vickrey-féle mechanizmus

A hetvenes évek első felében egy darabig úgy vélték, hogy sikerült megtalálni az ideális preferenciafeltáró eljárást. Az akkor divatos Clarke–Groves–Vickrey-féle<sup>7</sup> mechanizmust azóta inkább intellektuális csúcsteljesítményként<sup>8</sup>, és nem a potyautas-probléma reális megoldásaként tartják számon. A három, egyébként eltérő módszer mindegyike olyan kifizetési, illetve adózási szabályokat definiál, melyek mellett minden egyes fogyasztó helyzete a többiek értékítéletétől függ, és senkinek sem érdeke a hazugság.

Vickrey [1961] algoritmus kimondottan privát jószágra vonatkozik, és csak annyiban tartozik a fenti mechanizmuscsaládba, hogy a döntés a fogyasztók relatív értéknyilvánításán alapszik. Vickrey egy árverésre kerülő oszthatatlan jószág megvásárlásával foglalkozik. Az aukción összesen  $N$  (pozitív egész számú) résztvevő van. Minden vevő kijelenti, hogy számára mennyit ér az árverésre kerülő termék. Az  $i$ -edik potenciális vevő tényleges értékítélete  $U_i$ , a nyilvánított értékítélete pedig  $u_i$ . Vickrey a következő eljárást javasolja: minden résztvevőnek zárt borítékban kell elhelyeznie, hogy mennyi pénzt adna a szóban forgó vagyontárgyért, és az fogja megkapni a jószágot, aki a legtöbbet ígéri érte, de azon az áron, amit a második legtöbbet kínáló mondott. Tekintsük az  $i$ -edik potenciális vevőt. Ha a tényleges értékítélete nagyobb, mint a többi árlicit, akkor nem érdemes  $u_i \neq U_i$ -t mondania. Ha ennek ellenére az övé a legmagasab licit, akkor úgyszólamint megkapja a jószágot, a következő legmagasabb árajánlatért. Ha viszont a hazugsága miatt nem az övé a legmagasabb árnyilvánítás, akkor – a tényleges értékítélete mínusz a második legnagyobb licit – veszteséget szenved el, azaz ennyivel jár rosszabbul az igazmondáshoz képest. Amennyiben  $U_i$  kisebb, mint a többi vevő legmagasabb licitje, az  $i$ -edik résztvevő számára semmi értelme, hogy hazudjon addig, ameddig van az ő licitjénél nagyobb licit. Ha viszont  $u_i$  több, mint a második legnagyobb árajánlat, akkor az  $i$ -edik résztvevőnek ki kell fizet-

<sup>7</sup> A kérdéses eljárást először Vickrey [1961] mutatta be, majd tőle függetlenül, gyakorlatilag azonos jellegű módszerre jött rá Clarke [1971] és Groves [1973]. A módszer Clarke-féle változata magyar nyelven is megjelent, Clarke-féle adó címszó alatt (Varian [1991]).

<sup>8</sup> A minősítés Laffont [1985]-ből származik.

nie a második legmagasabban felkínált pénzösszeget, holott a feltevések szerint ez meghaladja az ő tényleges értékítéletét. Az igazmondás tehát domináns stratégia Vickrey eljárásában, a megoldás pedig társadalmilag optimális, mert a legtöbbet ígérő vevő kapja a vagyontárgyat, és a győztes pontosan annyit fizet a jószágért, amennyivel kárpótolja a társadalmat, illetve az aukció szervezőit. (Az ő jelenléte nélkül a hagyományos árverésen a második legmagasabb licit összegét kapták volna meg.) Közjavak esetén azonban ilyen formában nyilván nem alkalmazható az ismertetett eljárás. Clarke [1971] már kimondottan közjavakkal foglalkozik. Az általa modellezett  $N$ -tagú társadalomban egy közjószág és egy (univerzális) privát jószág van. (Pontosabban: a közjószág potenciálisan létezik, elkészítése éppen a fogyasztók véleményétől függ.) Minden egyes fogyasztó kvázilineáris hasznossági függvénnyel rendelkezik. Az  $i$ -edik fogyasztó hasznossági függvénye:

$$TU_i(x_p, g) = U_i(g) + x_i \quad (i = 1, \dots, N),$$

ahol  $x_i$  az  $i$ -edik fogyasztó által fogyasztott privátjószág-mennyiség,  $g$  értéke pedig 1 vagy 0, aszerint, hogy elkészítik-e, vagy sem a közjószágot. A Vickrey-modell jelöléseivel analóg módon az  $i$ -edik egyénnek a közjószágra vonatkozó tényleges értékítélete  $U_p$  kinyilvánított véleménye pedig  $u_i$ . Feltehetjük, hogy a program megvalósítási költsége zérus, mert az egy főre jutó átlagos megvalósítási költséget kivonva mind a tényleges, mind a bevallott értékítéletekből, az így kapott nettó értékeket tekintjük  $U_i$ -knek és  $u_i$ -knek.

A közjószágot akkor és csak akkor készítik el, ha  $\sum_{i=1}^N u_i \geq 0$ . Az  $i$ -edik egyénnek  $t_i$  adót kell fizetnie akkor, ha az ő értéknyilvánítása megváltoztatja a társadalom közjószágra vonatkozó döntését, függetlenül attól, hogy az igent fordította át nemmé, vagy a nemleges döntést igenlővé, azaz minden olyan esetben, amikor

$$\left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) \cdot \left( \sum_{i=1}^N u_i \right) < 0. \text{ A kifizetendő ún. Clarke-adó nagysága: } t_i = \left| \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right|.$$

Az igazmondás minden egyén számára domináns stratégia, mert  $d_i$ -vel jelölve az  $i$ -edik egyén hasznossági helyzetének különbségét, ha  $U_i$  helyett  $u_i$ -t vall be:

$$A) \quad \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j > 0 \text{ esetén:}$$

$$1. \text{ Ha } \left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) + U_i \geq 0 \quad \text{mellett} \quad \left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) + u_i < 0, \quad \text{akkor}$$

$$d_i = U_i - \left( - \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) \geq 0$$

$$2. \text{ Ha pedig } \left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) + U_i < 0 \quad \text{mellett} \quad \left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) + u_i \geq 0, \quad \text{akkor}$$

$$d_i = - \left( \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \right) - U_i > 0$$



B)  $\sum_{j=1; j \neq i}^N u_j < 0$  esetén az A)-beli gondolatmenethez hasonlóan következik, hogy a fogyasztók igazmondáskor járnak a legjobban.

A tényleges preferenciák bevallása tehát domináns stratégia, de nem garantált a Clarke-adó – ami egyik szereplőhöz sem jut el közvetlenül – optimális felhasználása.

Groves [1973] módszere kicsit hasonlít Clarke-éhoz. Ő is egyetlen közjósággal megítélését vizsgálja, egy  $N$  létszámú társadalomban. Legyen továbbra is az  $i$ -edik egyén tényleges értékítélete  $U_i$ , kinyilvánított véleménye pedig  $u_i$ . Most is csak a nettó értékítéletekkel foglalkozunk. A programot akkor, és csak akkor valósítják meg, ha  $\sum_{i=1}^N u_i \geq 0$ , és ebben az esetben az  $i$ -edik egyén  $\sum_{j=1; j \neq i}^N u_j$  szubvenciót kap. Vigyázat, a

szubvenció  $\sum_{j=1; j \neq i}^N u_j < 0$  esetén pénzelvonást jelent! Amennyiben a programot nem valósítják meg, akkor a szubvenció is elmarad. Akármekkora is az  $i$ -edik egyén  $U_i$ -je, ő akkor jár a legjobban, ha  $u_i = U_i$ -t vall be, mert:

$U_i + \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j > 0$  esetén  $U_i + \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j$  értéket (a közjóság plusz a kompenzáció) kap, és  $U_i + \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j \leq 0$  esetén se vesztesége, se nyeresége nincs.

Más  $u_i$  nagyságok mellett az  $i$ -edik egyén számára fennáll annak a veszélye, hogy zérus vagy negatív kifizetéshez jut, pedig az igazmondás pozitív értéket ( $u_i < U_i$  esetén) vagy zérust ( $u_i = U_i$  esetén) eredményezne. Az igazmondás domináns stratégia, elvezet a Nash-egyensúlyhoz. Sajnos azonban a költségvetési egyensúly nem biztosított, a program elfogadása esetén összesen  $\sum_{i=1}^N \sum_{j=1; j \neq i}^N u_j$  szubvenciót kell kifizetni.

A Clarke–Groves–Vickrey-mechanizmus bármelyike csak akkor vezet el az „igazmondáshoz”, ha a döntésben részt vevők egyénileg gondolkodnak. A valóságban nincs kizárva annak a veszélye, hogy a szereplők összejátszanak. Azonkívül a Clarke- és a Groves-módszer esetében minél nagyobb az  $N$  értéke, annál kisebb egyetlen ember  $u_i$ -jének a jelentősége a saját helyzetének módosításában. Csak abban az egy esetben befolyásolja az  $u_i$  az  $i$ -edik szereplő végső helyzetét, ha hozzáadva a

$\sum_{j=1; j \neq i}^N u_j$  összeghez, megváltoztatja annak előjelét. Ilyenkor azt mondjuk, hogy az  $i$ -edik egyén kulcsszereplő. Növekvő  $N$  esetén egyre kisebb az esélye annak, hogy egy adott résztvevő kulcsszereplő legyen. Ezért aztán olyankor, amikor az egyéneknek igazi preferenciájuk feltárása akármilyen kis költséget is okoz (például félnek attól, hogy kiszivárog a véleményük, pedig titkolni szerették volna), akkor az igazmondás már nem domináns stratégia számukra.

Sem a Groves-, sem a Clarke-mechanizmus nem biztosít költségvetési egyensúlyt,<sup>9</sup> a transferek (adók, illetve szubvenciók) összege legfeljebb véletlenül lehet zérus. Mindkét eljárás csak az egy privát és egy közjósággal rendelkező társadalomban alkalmazható. A fogyasztók hasznossági függvényére feltett kvázilinearitás szintén irreális, mert ebből az következik, hogy a szereplők közjósággal kapcsolatos értékítélete független vagyoni helyzetüktől. A két módszer gyakorlati megvalósítását magának az eljárásnak a költségessége is megakadályozná.

<sup>9</sup> A feltevések enyhítésének napjainkban „divatos” irányzata szerint az  $i$ -edik fogyasztó kinyilvánított preferenciái nem függetlenek a többi fogyasztó kinyilvánított preferenciáitól. Erre vonatkozóan lásd *D'Aspremont és szerzőtársai* [1990], valamint *Hammond* [1990].

### A preferenciák aggregálása

Az előző fejezetet tehát negatív következtetéssel zártuk. Még erősen leszűkített feltételek közt sem tudtunk mutatni olyan eljárást, melynek segítségével egyértelműen és társadalmilag optimálisan feltárható a fogyasztók köz- (illetve vegyes) jószágra vonatkozó tényleges értékítélete. Elképzelhető, hogy létezik ilyen eljárás, egyelőre azonban nem tud róla a közgazdasági szakirodalom. Amennyiben ismertté válna a fenti probléma elvi megoldása, a módszer gyakorlati alkalmazása feltételezhetően akkor is számos akadályba ütközne.

Ebben a fejezetben előbb az egyéni preferenciák aggregálásáról, majd a legjobb társadalmi választásról lesz szó. Következtéseink sajnos még az előzőeknél is kiábrándítóbbak lesznek. Meg fogjuk látni, hogy a legjobb társadalmi választás kérdése kísérteties hasonlóságot mutat az előző rész problémakörével, a valóságos preferenciákat feltáró algoritmus keresésével.

Tegyük fel, hogy ismert a gazdaság potenciálisan szóba jövő valamennyi jószág-kombinációjára vonatkozóan a fogyasztók kinyilvánított egyéni értékítélete. Most egyelőre nem foglalkozunk azzal, hogy mennyire igazak ezek az értékítéletek, elméletileg akár azt is megengedhetjük, hogy senki sem hazudik. Jelenlegi feladatunk az értékítéletek aggregálása.

Az egyéni preferenciák társadalmi aggregálásáról írt *Arrow* [1951] cikk következtetése, a magyar szakirodalomban is jól ismert ún. *Arrow-féle lehetetlenségi tétel*,<sup>10</sup> máig is a témakör meghatározó eredménye. A tétel azt bizonyítja be, hogy nem létezik az egyéni preferenciák olyan társadalmi aggregálása, amely rendelkezik a következő, természetesen elvárható jó tulajdonságokkal:

- A teljes, reflexív és tranzitív egyéni preferenciarendszerekből teljes, reflexív és tranzitív társadalmi preferenciarendszer keletkezzen.

- Ha valamely lehetőséget a társadalom minden tagja preferál egy másikhoz képest, akkor a társadalom preferenciarendszere is ugyanezt az értékítéletet tükrözze.

- A társadalom egyetlen tagjának egyéni preferenciarendezése se válhasson automatikusan társadalmi preferenciarendezéssé, azaz ne legyen ún. diktátor a társadalomban.

- Két választási lehetőség relativ társadalmi megítélése ne függjön egy harmadik felbukkanásától, vagyis a döntés ne függjön az ún. irreleváns lehetőségektől.

- Az egyének preferenciarendezésére semmilyen kikötésnek nem kell érvényesülnie, a fogyasztók tetszőleges módon rangsorolhatják az összes szóba jöhető választási lehetőséget.

Az *Arrow-féle tétel* következményeinek enyhítésével több kötetnyi irodalom foglalkozik. Szinte valamennyi szerző az adott helyzetben kevésbé fontos jószági kritérium, például az irreleváns alternatívától való függetlenség figyelmen kívül hagyásával, vagy a lehetséges egyéni preferenciarendezések osztályának leszűkítésével próbálkozik.

Az a feladat, amit az *Arrow-tétel* értelmében nem lehet megoldani, bizonyos szempontból túlságosan nagy igényű. Amikor köz- és magánjavakra vonatkozóan a társadalom optimális választását keressük, nincs szükségünk arra, hogy a szóba jövő összes lehetőséget rangsorba állítsuk. Elég megtalálni azt a lehetőséget, amelyik biztosan jobb, pontosabban nem rosszabb, mint bármely más választás. Természetesen megköveteljük, hogy a társadalmi választásra vonatkozóan érvényesüljön néhány triviális jó tulajdonság. Ezek a következők:

- A társadalmi választás ne legyen manipulálható, azaz senki se járhasson jobban az egyéni választások aggregációjakor, ha a számára valóban legjobb változat helyett egy másik verziót javasol.

<sup>10</sup> A tétel matematikailag precíz leírását és bizonyítását magyar nyelven lásd *Zalai* [1989]-ben, a *Csekő Imre* társszerzővel írt fejezetben.

– Ne legyen diktátor, ugyanolyan értelemben, mint ahogy az Arrow-tételben megköveteltük, vagyis ne legyen olyan ember, akinek a választása minden körülmények közt maga után vonja a társadalom választását.

– Az egyéni választásra semmilyen kikötésnek sem kell érvényesülnie, a fogyasztók tetszőleges módon dönthetnek, figyelembe véve az összes létező alternatívát.

A kívánt jó tulajdonságokkal rendelkező eljárás sajnos nem létezik. Érdekes, hogy ennek a viszonylag egyszerű tételnek a felfedezése több mint 20 évet váratott magára az Arrow-féle lehetetlenségi tétel ismertetése után. A bizonyítást először *Gibbard* [1973] és *Satterthwaite* [1975] közölte, a magyar nyelvű szakirodalom pedig még mindig eléggé mostohán bánik a témakörrel.<sup>11</sup> A *Gibbard–Satterthwaite-tétel* következményeinek enyhítésével a szakirodalom hasonlóképpen próbálkozik, mint az Arrow-féle lehetetlenségi tétel esetében, azaz valamelyik feltétel lazítása mellett kísérlik meg a pozitív megoldás létének bizonyítását.

Korábban bemutatott azokat a főbb eljárásokat, melyek különleges körülmények közt megkísérlik feltárni a fogyasztók közjavakra vonatkozó tényleges értékítéletét. A felsorakoztatott módszerek mindegyike „sántított” valahol. Ezen a *Gibbard–Satterthwaite-tétel* megismerése után nem csodálkozunk túlságosan, hiszen most már tudjuk, hogy általános érvényű „jó” algoritmus nem létezik. A korábbi, speciális területre leszűkített elképzelések kudarca viszont azt sugallja, hogy a tetszőleges választási mechanizmust megengedő *Gibbard–Satterthwaite-tétel* feltételeinek enyhítését újszerű módszerekkel érdemes keresni.

### A közjavak létrehozásával kapcsolatos időbeli inkonzisztencia<sup>12</sup>

Mind az Arrow-, mind a *Gibbard–Satterthwaite-tétel* következményeinek enyhítésére tett kísérletek között olyanok is találhatóak, melyek a probléma statikus tárgyalása helyett időbeli megközelítésben dolgoznak.<sup>13</sup> Ebben a részben én is az időbeli szemlélet fontosságát hangsúlyozom. Kitartok az eddigi „tagadó irányvonal” mellett, és egy újabb problémára hívom fel a figyelmet.

A korábban elmondottakat átmenetileg félre téve, tegyük fel, hogy egy adott évre vonatkozóan ismerjük valamely köz-, illetve vegyes jószág mennyiségének társadalmilag optimális nagyságát. Amennyiben ezt a vegyes jószágot nemcsak elkészülésének évében, hanem még tovább is használják, akkor a döntést nem lehet kizárólag az adott év preferenciáinak függvényében meghozni. Ez persze minden olyan privát jószágra is érvényes, melyet tulajdonosa egyetlen időszak alatt nem fogyaszt el teljesen. Az időbeli kihatással bíró döntések jelentősége azonban sokkal nagyobb a vegyes javak esetében, mint a tiszta privát javaknál, mert az előbbieket sok fogyasztó hasznossági helyzetét befolyásolják. A több évig használható köz-, illetve vegyes javakat a továbbiakban tartós köz- és vegyes javaknak nevezem. Egy tartós vegyes jószág mennyiségére vonatkozó optimális társadalmi döntésnek az időbeli kihatásokkal is számolnia kell.

A hasznosságok időbeli aggregálásának szükségessége többször felmerült a közgazdaságtanban. Az ún. egyirányú jótékonyosság elmélete<sup>14</sup> azzal foglalkozik, hogy milyen motívumok befolyásolják az embereket akkor, amikor utódaik számára szán-

<sup>11</sup> A tételhez szükséges definícióknak, valamint magának a bizonyításnak az egyik legbriliánsabb kifejtése *Green–Laffont* [1979]-ben olvasható. Egy könnyen érthető bizonyítás található *Schmeidler–Sonnenschein* [1978]-ban. A tétel magya nyelvű, matematikailag precíz kimondását, valamint a bizonyítást lásd *Berde* [1993a]-ban.

<sup>12</sup> Szeretném megköszönni *Simonovits András*nak az alább tárgyalt témakörre vonatkozó megjegyzéseit és útmutatását. Az esetleges hibákért természetesen én magam vagyok felelős.

<sup>13</sup>Lásd például *Green–Laffont* [1977] és *Green–Laffont* [1979].

<sup>14</sup> Lásd például *Abel* [1985], *Bernheim–Schleifer–Summers* [1985] és *Weil* [1987].

dékosan örökséget hagynak. Az elmélet kidolgozói arra keresik a választ, hogy az utódokra szálló javak, az örökösök hasznossági függvényén keresztül, mennyiben befolyásolják az örökül hagyók hasznossági helyzetét. A kétirányú jótékonyaság elmélete nemcsak a lemenők, hanem a felmenők hasznossági értékét is figyelembe veszi. *Kimball* [1987] például az elődök és az utódok egymásutánját végtelen időhorizontra értelmezi, és így módon egy differenciálegyenlet-rendszert kap, majd megvizsgálja, hogy a rendszer megoldhatósága esetén az együttthatók milyen követelményeket elégítenek ki.

A tartós vegyes javakra visszatérve, a hasznosságok időbeli aggregálását szinte lehetetlenné teszi, hogy az idő múlásával megváltozhatnak az emberek preferenciái, illetve a döntést hozó személyek meghalhatnak, és helyettük olyanok használják a tartós vegyes jószágot, akik a döntés pillanatában még nem is éltek. Semmi sem garantálja, hogy a feltételezett jövőbeli kihatásokra is tekintettel levő, de ma hozott optimális döntés holnap, holnaputáni vagy azutáni szemmel is megfelelő lesz.<sup>15</sup>

A továbbiakban egy olyan gondolati kísérletet láthatunk, amely rögzített piaci kamatláb mellett, egy vegyes jószágra vonatkozó preferenciák időbeli aggregálásával foglalkozik. A preferenciákat a jelen- és jövőérték-számítás szabályaitól eltérő módon, az egyének feltételezett időbeli hasznosságérzete alapján aggregáljuk.

Gondolatkísérletünk kiinduló hipotézisei a következők:

1. A tartós vegyes jószág a létrehozása után további  $T$  évig (tehát összesen  $T+1$  évig) üzemel.

2. A létrehozás évében, és a működés összes azt követő évében, folyó áron számítva, a vegyes jószág fenntartása  $Cq^t$  egységnyi pénzbe kerül, ahol  $t$  a kérdéses évet jelöli,  $C$  konstans pénzérték,  $q < 1$  konstans költségcsökkentő tényező.

3. Nincsen infláció.

4. A vegyes jószág a létrehozás évében, és a működés összes azt követő évében, pénzben kifejezve  $B$  egységnyi közvetlen hasznot biztosít az adott év társadalmá számára.

5. A gazdaság történéseiben kizárt a véletlen.

6. A kamatláb minden évben  $r$ .

7. Egy adott év társadalmá mind a korábbi, mind a későbbi évek vegyes jószágát attól függően ítéli meg, hogy a kérdéses időpont milyen messze van az adott időponttól.

8. A vegyes jószág hasznosságának értékelési kamatlába minden évben  $v$ .

A 7. és 8. feltétel a gondolatkísérlet két kulcshipotézise. A 7. feltétel szerint a megfigyelési évnél  $t$ -vel korábbi év vegyes jószágának  $B$  nagyságú hasznossága ugyanannyit ér a megfigyelési időszak társadalmá részére, mint a megfigyelési időszak után  $t$  év múlva realizált  $B$  vegyesjószág-hasznosság. Ez *Kimball* [1987] fogalomrendszerében nagyjából azt jelentené, hogy az egyes emberek kétirányú jótékonyasága szimmetrikus.<sup>16</sup> A 8. feltétel szerint a megfigyelési időszaktól  $t$ , illetve  $-t$  év távolságra levő mindkét év  $B$ - $B$  vegyesjószág-hasznossága külön-külön  $B/(1+v)^t$  hasznosságot képvisel a megfigyelési év társadalmá számára. A 7. modellfeltétel implicite azt is magában foglalja, hogy a társadalom tagjai valamiféle korlátozott önzetlenséggel rendelkeznek. Amikor nem a megfigyelési időpont, hanem az előtte vagy az utána levő évek vegyes jószágának hasznosságáról van szó, akkor azt attól függetlenül ítélik meg,

<sup>15</sup> Már *Strotz* [1955–1956] felhívta a figyelmet a fogyasztói döntésekkel kapcsolatos időbeli inkonzisztenciára. *Strotz* egy meglévő készlet optimális időbeli elfogyasztásával foglalkozott, és nála még fel sem merült az induló jékszet nagyságával kapcsolatos döntés lehetősége. Egy tartós vegyes jószág optimális mennyiségének kiderítése viszont pontosan az induló nagyság meghatározását jelenti.

<sup>16</sup> Mind az együttélő nemzedékek modelljei, mind a jótékonyasági elméletek az azonos évben született emberek, azaz a nemzedék fogalmát használják, a mi mostani modellkísérletünk pedig egy adott év társadalmával, tehát a kérdéses évben élő valamennyi emberrel, születési dátumuktól függetlenül együttesen foglalkozik.

hogy ők saját maguk, illetve ősük, vagy leszármazottjaik élvezték, illetve fogják élvezni a kérdéses jószágot.

Az 1–8. hipotézisek fennállása esetén előfordulhat az a paradox helyzet, hogy az induló, a 0. év társadalma számára nem éri meg a vegyes jószág létrehozása, pedig a  $T$ -nél kisebb valahány év társadalma számára megérte volna. Jelöljük  $B_t$ -vel a  $t$ -edik év társadalmának a vegyes jószágra vonatkozó, a modellbeli szabályoknak megfelelő aggregált haszonértékelését, és  $C_t$ -vel az összes felmerülő költség – beleértve az induló beruházást is –  $t$ -edik időpontra átszámított összegét. Az induló feltételezéseknek megfelelően a következő értékeket kapjuk:

$$B_t = \frac{B}{(1+v)^t} + \frac{B}{(1+v)^{t-1}} + \dots + \frac{B}{(1+v)} + B + \frac{B}{(1+v)} + \dots + \frac{B}{(1+v)^{T-t}} =$$

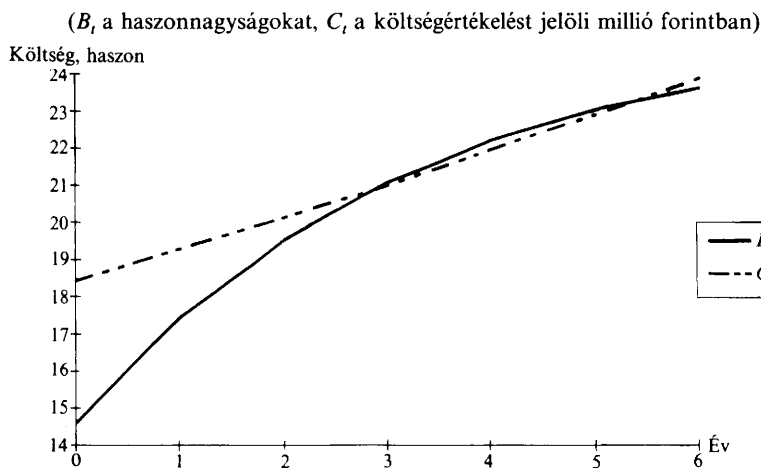
$$= \frac{B}{v}(1+v) \left[ 1 - \left( \frac{1}{1+v} \right)^{t+1} \right] + \frac{B}{v} \left[ 1 - \left( \frac{1}{1+v} \right)^{T-t} \right] \quad \text{és} \quad (1)$$

$$C_t = C(1+r)^t + Cq(1+r)^{t-1} + Cq^2(1+r)^{t-2} + \dots + Cq^t + \frac{Cq^{t+1}}{1+r} + \dots + \frac{Cq^T}{(1+r)^{T-t}} =$$

$$= Cq^{t+1} \frac{1 - \left( \frac{1+r}{q} \right)^{t+1}}{q-1-r} + Cq^{t+1} \frac{1 - \left( \frac{q}{1+r} \right)^{T-t}}{1+r-q} \quad (2)$$

### Költség-haszon elemzés az 1-8. mdellfeltevések alapján

2. ábra



A 2. ábra egy olyan helyzetet illusztrál,<sup>17</sup> ahol a 3. és az 5. év közt  $B_t > C_t$ .

A fenti szituációban a 3., a 4. és az 5. év társadalma szerint a 0. évben el kellett volna készíteni (vagy be kellett volna szerezni) a tartós vegyes jószágot. A 0. időszak társadalmának azonban nem érte meg a kérdéses jószág elkészítése, és mivel a döntés az ő kezükben volt, nem is hozták azt létre. Annak ellenére nemmel szavaztak, hogy a közülük még három év múlva is élők akkor már másképpen vélekednének saját döntésükről. A 3. évtől kezdve az 5-ig minden év társadalmának érdeke lenne a vegyes jószág 0. időszakbeli beszerzése. Hiába kérdezzük viszont meg a 3. évben az éppen

<sup>17</sup> Az ábra a  $B = 3,8$  millió Ft,  $C = 18$  millió Ft,  $v = 0,35$ ;  $q = 0,025$ ;  $r = 0,044$  és  $T = 20$  esetet mutatja a  $t = [0;6]$  időintervallumban. A  $B_t$  és a  $C_t$  értékeket az (1) és (2) kifejezés alapján számíthatjuk ki.

akkor élő embereket, hogy ők beszerzik-e a vegyes jószágot, válaszuk nemleges lesz, hiszen most már ők veszik át a 0. évi társadalom szerepét.

A 2. ábra alapján a 6. évtől kezdve a költség–haszon elemzés ismét negatív eredményre vezet. Ha viszont egyszer már megvan a kérdéses több időszakos fogyasztási cikk, akkor további fenntartásáról kizárólag az eljövendő, nem pedig a régi hasznok és költségek függvényében döntenek. Az 5. évtől kezdve előrevetített nettó hozamok jelenértéke a 2. ábra megszerkesztéséhez használt paraméterértékek esetében pozitív.

Gondolatkísérletünkkel egy olyan paradox helyzetet modelleztünk, amelyben a társadalom nem akart létrehozni egy vegyes jószágot, pedig később jobban járt volna a korábbi áldozat meghozatalával. Ezt a paradox helyzetet nevezzük az időbeliség tragédiájának! Az eddigiek alapján valószínűsíthető, hogy a tartós vegyes javak esetében nem elégséges az egyéni választások statikus társadalmi aggregálása, a társadalom döntését dinamikus szempontból is értékelni kell. A különböző évek hasznossági hozamait viszont nem lehet ugyanolyan szabályok alapján aggregálni, mint a pénzhozamokat, illetve költségeket.

\*

A Gibbard–Satterthwaite-tétel következménye elég elkésztő, mert a vegyes, illetve közjavak vonatkozásában azt mondja, hogy a társadalom számára nem létezik jó választás. Hasonlóképpen nem tekinthető igazán pozitív eredménynek egyik olyan bemutatott algoritmus sem, amely megkísérli néhány speciális helyzetben feltárni a fogyasztók közjóság iránti tényleges értékítéletét. Ezek az algoritmusok – a rendkívül leegyszerűsített külső körülmények ellenére – még elméletileg sem vezetnek társadalmilag optimális megoldáshoz. A gyakorlatban persze valahogy mindenképpen eldőlnék a közjavakkal kapcsolatos kérdések: minden társadalom több-kevesebb gondossággal ellátja betegeit, taníttatja fiataljait, kisebb vagy nagyobb (valószínűleg inkább nagyobb) mértékben szennyezi a környezetet (létrehozza a „közrosszágát”), ügyel a közbiztonságra stb. Mennyire jók egy társadalom ilyen jellegű döntései? Valószínű, hogy a válasz statikus szemléletben csak nagyon ritkán adható meg. Gondolatkísérletünk megmutatta, hogy a dinamikus megközelítés újabb problémákat vet fel. Lehetséges viszont, hogy az események egymásutánosságának figyelembevétele, az eddigiektől eltérő szemlélet mégis közelebb visz az optimális társadalmi választáshoz.

#### *Hivatkozások*

- ABEL, A. B. [1985]: Precautionary Saving and Accidental Bequest. *The American Economic Review*, Vol. 75. NNo. 4. 777–791. o.
- ARROW, K. J. [1951]: *Social choice and Individual Values*. Second edition. John Wiley and Sons. New York London Sidney 1963.
- BERDE ÉVA [1993a]: A közjavak iránti preferenciák artikulációja. Kandidátusi értekezés. Budapest.
- BERDE ÉVA [1993b]: Közjóság allokálása laboratóriumi körülmények közt. *Sigma XXIV*. 1–2. szám. 81–90. o.
- BERNHEIM, B. D.–SHLEIFER, A.–SUMMERS, L. H. [1985]: The Strategic Bequest Motive. *Journal of Political Economy*, Vol. 93. No. 61. 1054–1076. o.
- BOHM, P. [1984]: Revealing Demand for an Actual Public Good. *Journal of Public Economics*, 24. 135–151. o.
- CLARKE, E. [1971]: Multipart Pricing of Public Goods. *Public Choice* 8. 19–33. o.
- D’ASPROMONT, C.–CRÉMER, J. G. V.–LOUIS, A. [1990]: Incentives and the Existence of Pareto-Optimal Revelation Mechanisms. *Journal of Economic Theory* 51. 233–254. o.
- GIBBARD, A. [1973]: Manipulation of Voting Schemes. A General Result. *Econometrica*, 41. 587–601. o.
- GREEN, J. R.–LAFFONT, J. J. [1977]: On the Revelation of Preferences for Public Goods. *Journal of Public Economics*, 8. 79–93. o.

- GREEN, J. R.–LAFFONT, J. J. [1979]: Incentives in Public Decision-making. North Holland, 1979.
- GROVES, T. [1973]: Incentives in teams. *Econometrica*, 41. 617–631. o.
- HAMMOND, P. J. [1990]: Theoretical Progress in Public Economics: A Provocative Assessment. *Oxford Economic Papers*, 42. 6–33. o.
- HURWICZ, L. [1973]: The Design of Mechanisms for Resource Allocation. *American Economic Review*, 63. 1–30. o.
- JOHANSEN, L. [1977]: The Theory of Public Goods: Misplaced Emphasis? *Journal of Public Economics*, 7. 147–152. o.
- KELLY, J. S. [1988]: *Social Choice Theory. An Introduction.* Springer-Verlag 1988.
- KIMBALL, M. S. [1987]: Making Sense of Two-sided Altruism. *Journal of Monetary Economics*, 20. 301–326. o.
- LAFFONT, J. J. [1985]: Incentives and the Allocation of Public Goods. Megjelent: *Auerbach, A. J.–Feldstein, M.* (szerk.): *Handbook of Public Economics.* North Holland. Amsterdam, New York, Oxford. 1985.
- RUBINFELD, D. [1985]: The Economics of the Local Public Sector. Megjelent: *Auerbach, A. J.–Feldstein, M.* (szerk.): *Handbook of Public Economics.* North Holland. Amsterdam, New York, Oxford. 1985.
- SAMUELSON, P. [1954]: The Pure Theory of Public Expenditures. *Review of Economics and Statistics*, 36. 387–389. o.
- SAMUELSON, P. [1955]: Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditures. *Review of Economics and Statistics*, 37. 350–356. o.
- SATTERTHWAITE, M. A. [1975]: Strategy-proofness and Arrow's Condition: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions. *Journal of Economic Theory*, 10. 187–217. o.
- SCHMEIDLER, D.–SONNENSCHNEIN, H. [1978]: Two Proofs of the Gibbard-Satterthwaite Theorem on the Possibility of a Strategy-Proof Social Choice Function. Megjelent: *Gottinger, H.–Leinfellner, W.* (szerk.): *Decision Theory and Social Ethics.* Dordrecht, Holland: D. Reidel Publishing, 1978.
- SHMANSKE, S. [1991]: *Public Goods, Mixed Goods, and Monopolistic Competition.* Texas A&M University Press. College Station.
- STROTZ, R. H. [1955–1956]: Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, Vol. 23. No. 62. 165–180. o.
- TIEBOUT, C. M. [1956]: A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy* 64. 416–424. o.
- VARIAN, H. R. [1991]: *Mikroökonomia középfokon.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- VICKREY, W. [1961]: Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders. *Journal of Finance*, 16. 8–37. o.
- WEIL, P. [1987]: Permanent Budget Deficits and Inflation. *Journal of Monetary Economics*, 20. 393–410. o.
- WICKSELL, K. [1896]: *A New Principle of Just Taxation, Finanz Theoretische Untersuchungen.* Jena 1896. (Újra kiadva: *Musgrave, R.–Peacock, A. T.* [szerk.]: *Classics in Theory of Public Finance.* St. Martin's Press, New York, 1967. 72–118. o.)
- ZALAI ERNŐ [1989]: *Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1989.

# A testreszabott AS/400

A „testreszabott alkalmazás” manapság igen felkapott kifejezés a számítástechnika világában. Az IBM AS/400 gépcsalád tervezői azonban nem a legújabb divat, hanem a felhasználók valós igényei szerint alkották meg a világ legerterjedtebb közepkategóriájú számítógépeit. Sőt: az AS/400 műszaki megoldásai már a jövőbeni elvárásoknak is kényelmesen megfelelnek.

Az AS/400 operációs rendszere objektum-orientált programozással, 96 bites architektúrára készült. Az eddig felhasznált 48 bit után következő legújabb generáció is „csak” 64 bites. Az IBM AS/400 tehát még mindig 32 bit szabad

kapacitással rendelkezik, immár a jövő évezred alkalmazásaira. Egy AS/400 megvásárlása azonban nemcsak attól biztonságos befektetés, hogy ez a gépcsalád még évek múltán is a legmodernebb csúcstechnikát fogja képviselni, hiszen nincs még egy olyan számítógép, amelyre annyiféle alkalmazási szoftver készülne a világon, mint az AS/400-ra. Emellett az AS/400 számítógépek beépített funkcióként a megoldások olyan széles választékát nyújtják, amelyből az egyes felhasználók kényelmesen kiválaszthatják a számukra legmegfelelőbb szolgáltatásokat.

Ha szeretne többet tudni arról, miként képes az IBM a robbanásszerű fejlődés és az időállóság követelményeinek egyidőben eleget tenni, küldje el címünkre (1118 Budapest, Ménési út 22.) az alábbi kupont, vagy hívja Marketing Osztályunkat a 166-6094-es telefonszámon.

Kérem, küldjenek számomra részletes tájékoztatót.

Név: .....

Beosztás: .....

Cég: .....

Cím: .....

Tel/Fax: .....



IBM Magyarország





CSERMELY ÁGNES

**Vállalati jövedelmezőség és export**

A külkereskedelmi teljesítmény makroszintű mutatói által tükrözött pozitív folyamatokkal egy időben a vállalatok termelési feltételei oly mértékben romlottak, hogy 1993-ban a kínálati oldalon bekövetkezett változások véget vetettek az exportexpánzióknak. A bevételek növekedése ellenére az exportáló vállalatok jövedelmezősége drasztikusan csökkent, és 1992-ben az export több mint harmadát olyan vállalatok adták, amelyek jövedelmezővé tételéhez teljes technológiai megújításra van szükség. A teljes körű adósságelengedés az exportnak mindössze három-négy százalékát szabadítaná fel a strukturális válság terhei alól, ezért más kormányzati intézkedésekre is szükség van az export rentabilitásának és versenyképességének megteremtése érdekében.\*

Egészen az 1992-es év végéig az export az átalakuló magyar gazdaság sikerágitatójának számított. A hazai kereslet csökkenése és a keleti piacok összeomlása miatt a hagyományos piacokon eladatlan áruk jelentős része talált gazdára a nyugati piacokon. Gács [1993] számításai szerint a kieső keleti vevőkör több mint 70 százaléka helyett sikerült 1991-ben nyugati vásárlót találni. A külföldi működőtőke-beáramlás is hozzájárult, hogy meglepően kedvezően alakult a fizetésimérleg-pozíció. De a külkereskedelmi teljesítmény makroszintű mutatói által tükrözött pozitív folyamatokkal egy időben a vállalatok termelési feltételei oly mértékben romlottak, hogy 1993-ban mégis a kínálati oldalon bekövetkezett változások vetettek véget az értékesítési kényszerre alapozott exportnövekedésnek.<sup>1</sup> A kínálati sokkot előidéző tényezők között meg kell említenünk a vállalatok alultőkésítettségét, az exportfinanszírozás rendszerének összeomlását, a kooperációs kapcsolatok szétszakadását. A legjelentősebb tényező azonban a vállalati jövedelmezőség romlása volt. Ezt döntő részben az okozta, hogy a mérsékelt növekvő értékesítési árakból származó bevétel növekedés a vállalatok jelentős részénél nem tudta ellensúlyozni a szűkülő termelés miatt megnövekvő fajlagos költségeket.

\* A szerző köszönetet mond Hamza Lászlónénak és Vámos Évának a tanulmány korábbi verziójához fűzött értékes megjegyzéseikért.

<sup>1</sup> Az exportnövekedés belső okokra visszavezethető megtorpanása egybeesett fő kereskedelmi partnereink importkeresletének csökkenésével. Mivel a társult országok közül Lengyelország, Csehország és Románia EK-ba irányuló exportja 1993-ban is növekedett, a nyugat-európai recessziót és a külső kereslet csökkenését nem tekintjük a magyar visszaesés elégséges magyarázatának.

A kormány csak 1993 második felében fogadott el az exportértékesítést ösztönző programcsomagot. Korábban az exportárualap megmentésére irányuló erőfeszítések szanalás típusú intézkedések meghozatalában merültek ki, és csak egy szűk vállalati kört érintettek. Ezen intézkedések központi eleme, hívják akár reorganizációnak vagy adósságkonszolidációnak, a vállalatok korábban felhalmozott adósságainak elengedése volt. Ugyanakkor a gazdaságpolitika más lépései felgyorsították az exportálható árualapok elolvadását. Az elfogadott szigorú csődtörvény feltehetően több áldozatot szedett, mintha sikerült volna egy vállalkozásbarát megoldást találni a körbetartozások kezelésére. A reálfelértékelő árfolyam-politika pedig még szélesebbre nyitotta az ollót a termelési költségek és az exportárak között.

A következőkben az 1991-es és 1992-es vállalati eredmények vizsgálata alapján megpróbálom számszerűsíteni az exportáló vállalatok termelési feltételeiben bekövetkezett változások mértékét, valamint választ keresek arra a kérdésre is, hogy a jövedelmezőség romlása és a vállalatok rossz finánciális helyzete mekkora exportvolumen veszélyeztetet.

Az elemzés adatbázisául azon vállalkozások mérlegbeszámolóit szolgáltak, amelyek 1992-ben kitöltték az éves beszámolót (lásd Kopint-Datorg-adatbázis). A vizsgálat kizárólag a feldolgozóipari cégekre korlátozódik, ezen belül pedig azokat a vállalatokat tekintettem exportáló vállalatnak, amelyeknek 1992-ben 5000 forintnál nagyobb külföldről származó árbevétele volt. E vállalatok exportárbevétele 1991-ben 250 milliárd forint, 1992-ben 390 milliárd forint volt, ezzel az összes exportból való részesedésük 1991-ben 33 százalékot, 1992-ben 46 százalékot ért el.

Előre fel kell hívnom a figyelmet arra, hogy a vizsgálatból kimaradtak az 1991-ben exportáló, de 1992-ben már megszűnő, illetve az exportálással felhagyó vállalkozások. További torzítás forrása, hogy az adatok nem jelzik, ha a vállalat átalakulása miatt a mérlegbeszámolóban csak törtévre vonatkozó vállalati eredmények szerepelnek. Ráadásul az 1992-es évben a mérlegbeszámoló kitétele során keletkező statisztikai hiba is nagyobb a szokásosnál. Ez abból ered, hogy ebben az évben kellett először az új számviteli törvény rendelkezései alapján kitölteni az adatlapokat, így több vállalat elmulasztotta beírni az 1991-es évre vonatkozó adatokat, hiszen ez a korábbi (1991. évi) beszámoló újraszámolását igényelte volna.

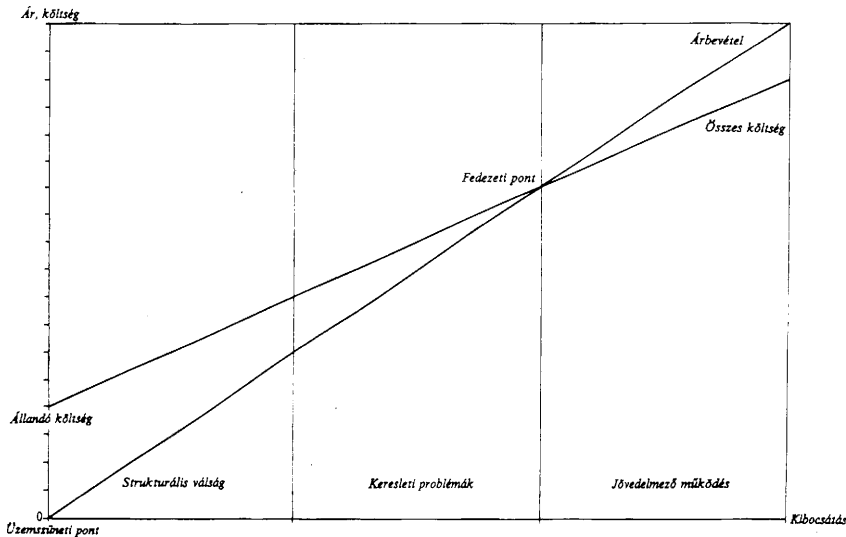
Mindezek következtében számítási eredményeim helyenként meglehetősen torzítottak lehetnek. A torzítás két fő forrása, hogy az 1991-es bázisra vonatkozó adatok nem teljes körűek, így a bevételek növekedését tükröző mutatók rendre nagyobbak lehetnek a „ténylegesnél”, valamint az, hogy az 1991-es adatok kitöltését elmulasztó vállalatokat úgy kezeltem, mintha csak 1992-ben alakultak volna. E hibaforrásokat figyelembe véve az mondható, hogy vizsgálat adatbázisa teljeskörűen reprezentálja az 1992-ben működő feldolgozóipari vállalatokat, a bázisév adataiként pedig az előbbi vállalatok 1991-es teljesítményét tükröző adatok szolgálnak. Ez természetesen nem jelent az 1991-es évre is teljes körű mintát, de alkalmas arra, hogy elemezzük az egyes vállalatok helyzetében az egyik évről a másikra bekövetkezett változásokat.

A legsúlyosabb torzító tényező kiszűrése érdekében a következőkben olyan módszer segítségével mutatom be a vállalatok jövedelmezőségének alakulását, amely kevésbé érzékeny a működési időtartamra, mindössze azt feltételezi, hogy a költségek és a bevételek idővel arányosan jelentkeznek. Ez a feltételezés nem jelent szigorú megkötést, ha elfogadjuk, hogy az anyag- és bérköltségek a termelés volumenével, és így az idővel arányosan fizetendők.<sup>2</sup> Az állandó költségek közül is időarányosnak tekinthetjük a közüzemi számlákat, az igazgatási és más általános költségeket, vala-

<sup>2</sup> Az elmúlt években olyan kardinális változások zajlottak le a vállalatok gazdálkodásában, amelyek a változó költség jelentős ingadozását váltották ki. Az 1991-es év folyamán a foglalkoztatás csak lassan alkalmazkodott a kereslet hirtelen visszaeséséhez, így kezdetben a fajlagos változó költségek is növekedtek. 1992-ben pedig az ipari foglalkoztatás csökkenésével a fajlagos változó költségek az előző évhez viszonyítva csökkentek.

mint az amortizáció nagyságát. Ugyanakkor nem vehetjük figyelembe a termelés évközi ingadozásait, mely néhány szektorra jellemző, és az átalakulás előttről áthúzódó költségelemekkel sem számolhatunk.

Elemzésünk kerete egy egyszerű mikroökonómiai modell, amelyben egy egytermékes vállalatot vizsgálunk. A vállalat költségeit változó és állandó költségekre osztjuk. Az előbbiekhez tartoznak az anyag- és bérjellegű kiadások, amelyek a kibocsátás volumenével arányosan változnak. Az állandó költségeket az amortizáció, a kamatfizetési kötelezettség és más fel nem osztott költségek alkotják, ezek nagysága független a kibocsátás szintjétől. Az árbevétel és a változó költségek különbsége adja meg az ún. fedezeti összeget, amely az állandó költségek ellentételezésére, illetve a nyereség forrásaként szolgál. Ha az egységnyi kibocsátásra jutó fedezeti összeg, a fedezeti hányad állandó, tehát a kibocsátás volumenétől független, kiszámíthatjuk, hogy mekkora árbevétel esetén éri el a fedezeti összeg az állandó költségek nagyságát. Ezt az árbevételt nevezzük *fedezeti pontnak*. Ha a tényleges árbevétel ennél nagyobb, akkor a fedezeti összeg meghaladja az állandó költségek nagyságát, tehát a vállalat nyereséges, ha ennél alacsonyabb, akkor a vállalat veszteséges. Előfordul olyan eset is, amikor már a változó költségek meghaladják az árbevétel nagyságát, a fedezeti hányad negatív, tehát a vállalat semmikor árbevételnél nem lehet nyereséges. Ezeket *üzemzési pont* alatt működő vállalatoknak nevezzük.



### Az árbevétel és a jövedelmezőség alakulása a vizsgált vállalatok körében

A vállalati éves beszámolókból közzétett adatok szerint a feldolgozóiparhoz tartozó vállalatok aggregált árbevétele folyó áron 47 százalékkal növekedett 1991-ről 1992-re, ezen belül a belföldi értékesítés növekedési üteme 46 százalékot, az exporté 51 százalékot ért el. (Az eredményeket lásd a *Függelék F1. táblázatában*.) Nemcsak a külföldről származó bevételek növekedtek gyorsabban, mint a belpiacokról származók, de az exportálók a belföldi értékesítésben is dinamikusabbak voltak, mint a kizárólag hazai piacra termelő társaik. Így azoknak a vállalatoknak, amelyek 1992-ben (5000 forint felett) exportáltak, a nem exportálókénál lényegesen nagyobb bevételnövekedést sikerült elérniük. Az exportterjesztés természetesen nem járt mindig együtt a sikeres belpiaci terjeszkedéssel. Úgy tűnik, hogy néhány szektorban, többek között a bér- munkaiigényes ágazatokban (textil-, ruházati és ffeldolgozó- és a bútortiparban) az exportáló vállalatok nem fordítottak kellő figyelmet a hazai piaci pozíciók megerősí-

tésére, így az exportálók kisebb bevételnövekedést tudtak elérni, mint a belpiacra szakosodott vetélytársaik.

A bevételek növekedésével párhuzamosan mind az exportáló, mind a hazai piacra termelő vállalatok jövedelmezősége romlott, és 1992-ben már a vállalatoknak több mint a fele veszteséggel zárta az évet. Míg az összes feldolgozóipari vállalat átlagos eredménye 1991-ben még pozitív volt, csak 1992-ben vált negatívvá, az exportáló vállalatok mindkét évben rosszabb eredménnyel, 1991-ben  $-1,6$  százalékos, 1992-ben  $-5,4$  százalékos átlagos veszteséggel zártak (árbevétellel súlyozott átlagos adózás előtti eredmény). Nemcsak a feldolgozóipar egészére, de a ruházati és a kőolajfeldolgozóipar kivételével az összes ágazatra is igaz, hogy a kizárólag hazai piacra szakosodott vállalatok jövedelmezősége meghaladta az exportálókét.

Az exportáló feldolgozóipari vállalatok teljesítményét a referenciának tekintett összes feldolgozóipari vállalat eredményeivel összevetve azt tapasztaltuk, hogy az exportálóknak átlagosan nagyobb mértékben sikerült növelni árbevételeiket, de közben jövedelmezőségük nagyobb mértékben romlott. A következőkben csak az exportáló vállalatok jövedelmezőségének alakulásával foglalkozunk, tehát az összes mutató a vizsgált 1735 vállalat eredményeit tükrözi.

### A veszteségek eredete

1991-ben 17 százalékkal, 1992-ben további 10 százalékkal csökkent az ipari termelés. Recesszió idején általános jelenség, hogy a termelés volumenének csökkenése megnöveli a termékegységre jutó fajlagos költségeket, ezért a vállalatok jövedelmezősége romlik. Nálunk nemcsak a kereslet rövid távú csökkenése okozza az értékesítési lehetőségek beszűkülését, hanem számos, korábban a KGST-piacokra termelt árunak új felvevőpiacot kell találni. Ezért nem biztos, hogy a rendelkezésre álló inputok felhasználásával, az adott technológiai színvonalú termékek előállítására valaha is jövedelmező tevékenységet biztosít a vállalatnak. Ez utóbbi esetben technológias- és/vagy termékváltásra van szükség a jövedelmezőség megteremtéséhez. A továbbiakban az első esetet, amikor a jövedelmezőségromlás átmeneti, keresleti problémának, a másodikat strukturális problémának nevezem.

A fent bemutatott modellben a következőképpen helyezhetjük el a jövedelmező, a keresleti, illetve strukturális problémákkal küszködő vállalatokat. Azt feltételezzük, hogy ha a termelés változó költségei meghaladják az összes árbevétel nagyságát, azaz a vállalat az üzembeszárási pont alatt üzemel, akkor a veszteségnek biztosan strukturális okai vannak, a jelenlegi technológiával gyártott termékek jövedelmezően nem értékesíthetők. Természetesen jobb termelésszervezéssel lehetséges a fajlagos változó költségek csökkentése is, de ezeknek a vállalatoknak van a legkisebb esélyük a nyereséges működésre.

Azokra a vállalatokra, amelyek az üzemszüneti pont felett működnek, kiszámíthatjuk a fedezeti rátát. A fedezeti ráta nagysága önmagában nem jellemzi a tevékenység jövedelmezőségét (különösen nem alkalmas két szektor jövedelmezőségének összehasonlítására), mivel értékét olyan tényezők is befolyásolják, amelyek függetlenek az eredményességtől. Ilyen többek között a termelés tőke- vagy munkaintenzív jellege, vagy a vállalatnál alkalmazott számviteli eljárások (például a közüzemi számlák felosztása). Ezért a következő lehetőségünk van a fedezet ágazatok közötti összehasonlítására. Az állandó költségek ismeretében meghatározhatjuk a fedezeti pontot, amelynél nagyobb árbevételnél a vállalat nyereséges, legalábbis a szokásos üzleti eredmény pozitív. Abban az esetben, ha az árbevétel nem éri el a fedezeti pontot, kiszámíthatjuk, hogy hány-szorosára kellene növelni az árbevételt, hogy a vállalat működése jövedelmezővé váljon. Ha ez a hányados 1-hez közeli érték, tehát az értékesítés kisebb növekedésével a cég nyereségesse válhat, akkor feltételezhetjük, hogy a veszteségek oka keresleti problémából fakad. De minél nagyobb a fedezeti

pont/tényleges árbevétel arány, annál kevésbé valószínű, hogy a termelés jövedelmezővé tehető a kapacitások jobb kihasználásával, tehát valószínűbb, hogy strukturális okai vannak a veszteséges működésnek.

A pénzügyi terhek súlyosságának mérése céljából az állandó költségeket két további részre osztottam, így különbségeket tettem az üzemi tevékenység állandó költségei (amortizáció, fel nem osztott költségek, egyéb költségek) és a kamatfizetési kötelezettség kategóriái között. A pénzügyi tevékenység állandó költségeinek számbavétele során figyelmen kívül hagytam a pénzügyi műveletekből származó egyéb bevételeket és költségeket, az átalakulási folyamat során felmerült költségeket, az osztalék típusú jövedelmeket, mivel a vállalat alaptevékenységének jövedelmezőségét vizsgáltam. Ezután kétféleképpen is kiszámítottam a fedezeti pont nagyságát. Először úgy, hogy az összes állandó költséget figyelembe vettem, majd úgy, hogy csak az üzemi tevékenység állandó költségeit vettem tekintetbe. Az így kapott két (fedezeti pont/tényleges árbevétel) arány eltérése megmutatja, hogy milyen súlyos terhet ró a vállalatra az eladósodottság: azaz mennyivel kerülnének közelebb a vállalatok a jövedelmező működéshez, ha adósságaikat leírnák, vagy a kamatfizetést bárki átvállalná.

### A csődtömeg

Negatív fedezeti ráta mellett biztosan nem lehetséges jövedelmező működés, ezeket a vállalatokat be kell zárni, vagy megmentésükhöz teljes átalakításra van szükség. Ezért az értékesítés, és ezen belül az exportértékesítés legveszélyeztetettebb részét az üzemszüneti pont alatt működő vállalatok adják.

Mindkét vizsgált évben a vállalatok közel harmada működött az üzemszüneti pont alatt. A negatív fedezeti rátájú vállalatok aránya a kohászatban (51 százalék, illetve 65 százalék) volt a legmagasabb, a leggyorsabban pedig az egyéb járműgyártás területén (12,5 százalékról 40 százalékra) nőtt. A vizsgált 23 ágazat között 11 olyant is találunk, ahol csökkent a menthetetlen cégek aránya. Mivel az adatbázisunkban nem szerepelnek a termelésből kilépő vállalatok, az üzemszüneti pont fölé kerülést a vállalat sikeres újjászervezéseként értékelhetjük.

Az ágazatok között jelentős eltéréseket találunk abban a tekintetben, hogy az üzembeszárási pont alatt működő vállalatok a kicsik vagy a nagyok, az exportra vagy inkább a belföldi piacra orientálódott vállalatok közül kerülnek-e ki. A feldolgozóipar egészét tekintve az átlagosnál valamivel kisebb árbevétellel, de az átlagosnál nagyobb exportrészaránnyal rendelkező vállalatok kerültek ebbe a kategóriába. Az export szempontjából értékelve a villamosgép- és az irodagépgyártás van a legrosszabb helyzetben, ahol az átlagosnál nagyobb és magas exportrészaránnyal rendelkező vállalatok vannak bajban. Ezzel szemben a kohászati vállalatok menthetetlen 65 százaléka az összes exportnak csupán 20 százalékát adja. A többi ágazatban is főleg a kisebb árbevétellel, de 11 ágazatban a nagyobb exportrészaránnyal rendelkező vállalatok kerültek a kritikus körbe.

Az üzemszüneti pont alatt működő vállalatok 1991-ben 22 százalékát, 1992-ben már csak 13 százalékát biztosították a vizsgált vállalatok összes bevételének. Ez a visszaesés abból adódott, hogy a mindkét évben negatív fedezettel működő 188 vállalat teljesítménye jelentősen csökkent: 1991-ről 1992-re az összes árbevételben 9 százalékról 5 százalékra, az exportban 10 százalékról 4,8 százalékra apadt a részarányuk. Annál a 168 vállalatnál is megkezdődött a bevételcsökkenés, amelyek csak 1992-ben kerültek az üzemszüneti pont alá. Szinte kivétel nélkül visszaestek a belföldről származó bevételek, bár az export a vállalatok kevesebb mint felénél volt kisebb, mint 1991-ben.

Csak néhány olyan vállalatot találunk e vállalatok között, ahol a minimális alapítói vagyont az elkerülési technikák okozzák a veszteséget és nem a szokásos üzemi tevékenység, tehát nincs ok a termelés csökkentésére. A többi vállalkozásnál az árbevétel és az exportbevételek további gyors és nagymértékű csökkenésére kell számítanunk.

## A sztárok

A legbizonytalanabb sorsú vállalatok leválasztása után az elemzés következő részében azt vizsgálom, hogy mekkora részt képviselnek a határozottan rentábilis tevékenységet folytató vállalatok az ágazatok értékesítésében és az exportban. Azoknak a cégeknek a tevékenységét tekintjük egyértelműen rentábilisnak, amelyeknél a fedezet nagysága meghaladja a kamatokkal megnövelt állandó költségek nagyságát, azaz a (fedezeti pont/tényleges árbevétel) hányados értéke egynél kisebb. Ennek ellenére találunk e vállalatok között veszteségeseket is, de ekkor a veszteség nem a normális üzleti tevékenységből származik, hanem például az átalakulási költségek miatt lett negatív az eredmény.

1991-ben a vizsgált vállalatoknak még 34 százaléka tartozott az egyértelműen rentábilis kategóriába, 1992-ben viszont 24 százalékra csökkent az arányuk. Ennél is nagyobb a visszaesés az árbevétel és az export tekintetében. Míg 1991-ben az összes értékesítés 28 százaléka volt „biztos”, 1992-ben már csak 18 százalékát adták a „legjobb” vállalatok, az exportban pedig 27 százalékról 14 százalékra csökkent részesedésük. Az arányeltolódásból arra következtethetünk, hogy leginkább a nagy exportarányú vállalatok estek ki a rentábilis vállalatok csoportjából. Van néhány olyan ágazat, ahol a nagy exportvolumen lebonyolító vállalatok még mindig kedvezőbb helyzetben vannak, mint a belföldi piacra orientált cégek. Ide tartozik a bútór- és a fafeldolgozó-ipar, a gép- és egyéb járműgyártás, valamint a fő bér munkai igényes ágazatok: a ruházati, illetve a bőr- és cipőipar. Ezzel szemben a vegyipari ágazatokban, a papíriparban, valamint az irodagép- és műszergyártásban kedvezőtlenül befolyásolja a jövedelmezőségi kilátásokat a magas exportvolumen. Egyetlen ágazatban, az építőanyag-iparban fordult elő, hogy a belföldi és az exportértékesítésben egyaránt növekedett a jövedelmező cégek aránya. A legnagyobb veszteségek közül a vegyipari alapanyagok gyártását, a papír-, a műszer- és a villamosgépipart kell kiemelnünk, ahol belföldön és külföldön egyaránt nagymértékben csökkent a rentábilis vállalatok értékesítése. A kiviteli szempontjából nagy veszteségesnek számít még a gépjármű-, az egyéb jármű- és az irodagépipar is. 1992-re mindössze hat olyan ágazat maradt, ahol az export legalább harmadát a rentábilis vállalatok adták.

Az eladósodottság terheinek bemutatásához kiszámítottuk azoknak a vállalatoknak az arányát, amelyek rentábilisak lennének, ha nem kellene kamatokat fizetniük. A valóban rentábilis és a „kamat nélküli” rentábilis vállalatok arányának eltéréseivel jellemezzük az eladósodottság terheinek súlyosságát az egyes ágazatokban (nem az eladósodottság abszolút mértékét vizsgáljuk, mert a profitráta befolyásolja a vállalat kamatterhelés viselő képességét).

Azok a vállalatok, amelyek a kamatfizetési kötelezettség eltörlése esetén rentábilissá válhatnak, nagy valószínűséggel az átlagosnál nagyobb vállalatok közül kerülnek ki. Mindkét évben a vállalatok 9 százaléka került ebbe a kategóriába, de az összes árbevétel tekintetében 17 százalékról 31 százalékra, az exportbevételek tekintetében 19 százalékról 23 százalékra nőtt a részesedésük 1992-re. A legsúlyosabb adósságteher a hagyományos exportáló nagyvállalatokra nehezedik. A korábbi időszakokban felhalmozott adósság legnagyobb mértékben kohászatban, a vegyi alapanyag- és az élelmiszeriparban, valamint a műszer-, bútór- és textilipar területén okolható a nem rentábilis termelésért. Az adósságteher utolsó évi, azaz 1991-ről 1992-re történő megnövekedése a műszer-, a textil- és a ruházati iparban, valamint a villamosgép-gyártás területén csökkentette jelentős mértékben a jövedelmező export arányát.

### Veszteséges vállalatok: keresleti vagy strukturális problémák?

Az egyértelműen rossz és az egyértelműen jó vállalatok vizsgálata után a maradék, pozitív fedezeti rátával, de a kamattal megnövelt állandó költségeket nem fedező fedezeti összeggel rendelkező vállalatokról próbálom meg eldönteni, hogy veszteségeik át-

meneti, keresleti vagy strukturális okokra vezethetők-e vissza. A kérdés az, hogy milyen mértékben van lehetőség a meglévő kapacitások jobb kihasználására. 1992 végéig az 1985-ös teljesítményhez képest a magyar ipar termelése átlagosan 35 százalékkal esett vissza. A legnagyobb mértékben a kohászati kibocsátás csökkent, ahol 66 százalékos volt a termelés visszaesése, a legkisebb, 27 százalékos csökkenést pedig az élelmiszeriparban regisztrálták. Ha feltételezzük, hogy a kibocsátás csökkenésével párhuzamosan a termelési lehetőségek nem épültek le, a termelés megduplázásához elegendő kapacitásnak kell lennie.<sup>3</sup> Ezért a vállalatokat tovább csoportosítottam aszerint, hogy a (fedezeti pont/jelenlegi árbevétel) arány 2-nél kisebb, 2 és 3 közé esik, vagy 3-nál is nagyobb. A 2 alatti értéket adó vállalatokról – tehát azokról, amelyek a jelenlegi árbevétel megduplázásával rentábilissá válnának – azt feltételezzük, hogy elsősorban átmeneti, keresleti problémáik vannak. A 3-nál nagyobb hányadossal rendelkező vállalatokról pedig azt állítjuk, hogy strukturális válság fenyegeti őket, hiszen a bevétel megháromszorozódása sem lenne elegendő a jövedelmező működéshez. A középső intervallumban levő cégekről gyanítjuk, hogy a rentábilis működés eléréséhez sokkal nagyobb erőfeszítéseket kell tenniük, mint a kettő alatti mutatóval bíró cégeknek. Persze nem tarthatjuk lehetetlennek megújulásukat, de minél nagyobb a vagyonarányos veszteség, annál kevesebb idejük van e vagyronvesztő cégeknek a piacépítésre.

Az összbevétel 46 százalékát, illetve az exportbevétel 39 százalékát adják azok a vállalatok, amelyek az árbevétel megduplázásával rentábilissá tehetők. E cégek száma csak negyedét éri el az összes vizsgált vállalatnak, ezért feltételezhetjük, hogy az átlagosnál jóval nagyobb árbevétellel és valamivel nagyobb exportbevétellel rendelkező cégek kerültek nagy valószínűséggel ebbe a kategóriába. A legrosszabb helyzetben lévő cégekre viszont az átlag körüli összbevétel, de magas exportrészarány a jellemző. A kőolaj- és a vegyi alapanyagok gyártásában, a fémfeldolgozó iparban, valamint a közúti gépjárművek gyártása területén a legmagasabb a „csak” átmeneti értékesítési problémákkal küszködő vállalatok aránya. Ugyanakkor a vállalatok strukturális problémái miatt a legnagyobb mértékben a kohászatban, a dohányiparban,<sup>4</sup> a textil-, a gumiiparban és a műanyaggyártásban kell a termelés és az export visszaesésére számítanunk. Az élelmiszer-ipari export jelentős része is ebbe, a legveszélyeztetettebb kategóriába esik.

A korábban már alkalmazott eljárásunkhoz hasonlóan, itt is kiszámítottuk, hogy a pénzügyi terhek eltörlése mennyiben javítana e vállalatok helyzetén, azaz hogyan változik a vállalatok eloszlása a fenti kategóriák között, ha nem a teljes, hanem csak az üzemi tevékenységből származó állandó költséget vesszük számításba. A pénzügyi terhek eltörlését akkor tekintjük eredményes lépésnek, ha annak eredményeként a vállalat (fedezeti pont/jelenlegi árbevétel) mutatója 2 alá csökken, azaz a vállalatnak már csak átmeneti, keresleti gondjai maradnak.

*Ilyen értékelési kritérium mellett az összes exportáló feldolgozóipari vállalatra kiterjedő adósságeltörlés nem hozna jelentős hasznot, hiszen a strukturális válságtól az összbevételnek mindössze 3,7 százalékát, az exportnak pedig 4,7 százalékát adó vállalatcsoport szabadulna meg. Néhány szektorban sokkal hatékonyabb eszközt jelent a kamatfizetés eltörlése: jelentős exportvolumen menthetne meg az adósságok leírása a textilgyártásban, az építőanyag-iparban, a híradástechnikai termékek és a műszerek gyártásában és a bútoriparban. Ugyanakkor aligha járulna hozzá az export megmentéséhez az adósságeltörlés a gumi- és műanyagiparban, a textiliparban, a kohászatban és a vegyi alapanyagok gyártásában, valamint az élelmiszer-ipari vállalatok körében.*

<sup>3</sup> Ha nem is lehet megduplázni a termelést, bizonyára a költségek csökkentésében is vannak még kiaknázatlan lehetőségek, így elképzelhetőnek tartom, hogy a fedezeti ráta és a kibocsátás együttes növelésével rentábilissá váljanak a vállalatok.

<sup>4</sup> A dohányiparra vonatkozó eredmények valószínűleg nem tükrözik az ágazat valós helyzetét. Az extra torzítás abból fakad, hogy az ágazatot csak néhány cég alkotja, és ezek többségénél a vizsgált időszakban zajlott a privatizáció. A privatizáció általában megváltoztatja a vállalatok eszköz- és forrásszerkezetét, amit az általunk számított mutatók sem tudnak követni.

Az 1991-es és 1992-es adatokat összehasonlítva azt látjuk, hogy a dohányiparban, az irodagép- és számítógépgyártásban, a gumi- és műanyaggyártásban, a vegyi alapanyagok gyártásában, a textiliparban és az egyéb járművek gyártása területén nőtt a legnagyobb mértékben a strukturális válsággal küszködő vállalatok részaránya az összes kibocsátásban és az exportban, bár a kamatfizetés terhei nem súlyosbodtak az előző évhez képest. Az építőanyag-iparban, a műszergyártás, a textíliák gyártása és a bútorigarban viszont egyértelmű, hogy a pénzügyi terhek növekedése is felelős a veszélyeztetett exportbevételek súlyának növekedéséért.

### Exportkilátások

Eredményeinket összegezve, meghatározhatjuk az exportbevételek alakulásának perspektíváit az egyes szektorokban. A termelési feltételek „jósága” szerint öt csoportra osztottam a vállalatokat. A legjobbak (I.) azok, ahol a termelés rentábilis. A II. csoportba azok a vállalatok kerülnek, ahol az értékesítés megduplázásával a működés rentábilissá tehető. E vállalatok esetében a veszteségeket a kereslet átmeneti csökkenésének tulajdonítjuk. A III. kategóriába azok a vállalatok kerülnek, ahol a termelés megháromszorozása kellene a rentabilitás biztosításához. Feltételezéseink szerint ezekben a vállalatokban a strukturális problémák dominálnak. A IV. kategóriában levő vállalatoknál még ennél is nagyobb árbevétel-növelésre van szükségük, az V. kategóriában pedig már semmi sem segít, mivel negatív a fedezeti ráta. Minden egyes kategóriához hozzárendeltem egy hipotetikus növekedési ütemet, mégpedig minél kedvezőbb a vállalatok jövedelmezőségi helyzete, annál nagyobbat (úgy, hogy ha kezdetben az exportbevétel eloszlása egyenletes az öt kategóriában, akkor nem változik az ágazati export nagysága).

A csoportosúlyok és a kategóriák növekedési ütemei segítségével meghatároztam az egész ágazatra vonatkozó növekedési mutatót: nagyobb mutató kedvezőbb átlagos jövedelmezőségi helyzetet, így feltételezhetően az értékesítés nagyobb növekedését jelzi. Persze ez a mutató semmiféle arányban nem áll a várható exportnövekedéssel, csak azt jelzi, hogy a kedvezőbb finansziális helyzetben lévő és a jövedelmezőbb termelési lehetőségekkel bíró vállalatoknak nagyobb lehetőségük van a piaci expanzióra.

Számításaink szerint a legkedvezőbb helyzetben a kőolajfeldolgozó-ipar, a gépjárműipar, a ruházati ipar és a bútorgyártás van, itt számíthatunk a külpiazi értékesítés leggyorsabb növekedésére. Az élvonalba tartozik még a gépek és berendezések gyártása, a vegyipari alapanyag- és termékgyártás és az építőanyag-ipar is. Ezzel szemben a korábban KGST-szakosodású gépipari ágazatokban, a villamosgép-híradástechnikai és az irodagép- és számítógépgyártásban az export további csökkenésére kell számítanunk. Hasonlóan visszaesés várható a kohászati és a textilipari kivitelben.

### A rentábilis működés megteremtése

A bemutatott modell kereteiben gondolkozva, a kormányzat nézőpontjából két lehetőség kínálkozik a vállalati működés jövedelmezőségének javítására. Az első csoportba az állandó költségek csökkentésére irányuló lépések tartoznak, a másodikba pedig azok, amelyek a fedezeti ráta növelését célozzák a költségek és az árbevétel arányának megváltoztatásával. A vizsgált adósságelengedés az első típushoz tartozó módszer, melyről beláttuk, hogy a feldolgozóipar egészét tekintve csak minimális eredménye lenne, bár néhány ágazat esetében valóban jelentős mértékben okolható a vállalatok eladósodottsága a veszteséges működésért.



A második típusú intézkedések közé tartozik az árfolyam-korrekció. A forint leértékelése esetén az exportbevételek növekedése lelassíthatja a profitok további zsugorodását, egyrészt az árbevételhez viszonyított költségek közvetlen csökkentésével, másrészt az export várható bővülése eredményeként a fajlagos költségek leszorításával. A hazai értékesítésben is egyértelmű előnyt jelent a reálértékelés az árversenyben, tehát számíthatunk a hazai értékesítés bővülésére is. Az árfolyam-korrekció tehát az exportképes vállalatok jövedelmezőségét javítva csökkentheti a strukturális alkalmazkodás időigényes folyamata alatt felhalmozódó veszteségeket.

Messzire vezető probléma, melynek kifejtésére itt nincs lehetőségünk, de a második típusú intézkedések között megemlíthetjük még a kormányzati jövedelempolitika megváltoztatását. Az elmúlt években alkalmazott jövedelempolitika nagymértékben diszpreferálta a vállalati szférát. Amint bemutattuk, a vállalatok jövedelmei drasztikusan lepadtak az 1991–1992 időszakban, míg a lakosság reáljövedelme csak minimális mértékben csökkent. Ha sikerülne megtörni az elmúlt években megvalósuló bérautomatizmust, tehát azt a gyakorlatot, hogy a béreket és egyéb juttatásokat (lásd végkielégítés), de főként a kormányzatot terhelő jóléti transfereket az infláció mértékének függvényében automatikusan indexálják, az több csatornán keresztül is kedvező változással lenne a vállalati jövedelmek alakulására. Egyrészt, az infláció mértékénél lassúbb bérnövekedés kedvezően befolyásolná a fedezeti rátát. Ennél sokkal fontosabb azonban, hogy a lassúbb jövedelemkiáramlás helyettesítheti vagy eredményesebbé teheti az infláció megfékezésére irányuló olyan intézkedéseket, amelyek negatívan befolyásolják a vállalatok működési feltételeit. A szigorúbb jövedelempolitika hozzájárulhat az aggregált kereslet szabályozásához, így javíthatja a monetáris politika eredményességét. A monetáris szigor enyhülése, a kamatlábak csökkenésén keresztül, nemcsak a vállalatok pénzügyi terheinek súlyát csökkentené, de a jövedelmezőségi kilátások javításával új pénzügyi források bevonását indukálhatná, ami a likviditási gondokból fakadó termelés kiesés csökkenéséhez, később új beruházások megindításához vezethetne. Az aggregált kereslet szabályozásának hatékonyabbá tételével a belföldi árnyövekedés megfékezésére irányuló árfolyam-politika is eredményesebbé válhatna, így csökkenhetne az exportőrök versenyképességét romboló valutafeléértékelődés mértéke.

#### *Felhasznált irodalom*

- ANTALÓCZY KATALIN–KOLTAINÉ NÁDHAZI ÁGNES [1992]: Az ipari export gazdaságosságának alakulása 1988 és 1991 között. Jelentések az alagútból. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- CSERMELY ÁGNES [1994]: Az árfolyam-politika hatása az ipari versenyképesség alakulására. *Külgazdaság*, 2. sz.
- GÁCS JÁNOS [1993]: Output Decline and the Demise of the CMEA and the USSR, the Case of Hungary. A tanulmány az Output Decline in Eastern Europe-Prospects for Recovery c. konferenciára készült. 1993. november 18–20. IIASA, Ausztria.
- GÁCS JÁNOS [1993]: A külkereskedelem liberalizálása Kelet-Európában: gyors reformok és újraértékelés (Csehszlovákia, Magyarország és Lengyelország tapasztalatai). *Külgazdaság*, 12. sz.
- GÁSPÁR PÁL–RÁCZ MARGIT [1993]: Az export csökkenése, ennek okai és a rövid távon tehető gazdaságpolitikai lépések. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, Budapest, október.
- GOLDPERGER IVÁN [1993]: A gazdasági szerkezetátalakítás és a külgazdaságpolitika összefüggései. ECOLAB, Kézirat.
- GRESKOVITS BÉLA [1993]: Politika és gazdaság a politikai reformprogramokban. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 210–227. o.
- HALPERN LÁSZLÓ [1993]: A külgazdasági orientációváltás tényezői és hatásai. Kandidátusi disszertáció, MTA KTI (kézirat).
- HALPERN LÁSZLÓ [1993]: Exportjövedelmezőség, növekedés, vagyon. *Figyelő*, 10. sz. Konjunktúrajelentés. A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai, 1991–1993. Kopint-Datorg.
- KÖVES ANDRÁS–LÁNYI KAMILLA–OBLATH GÁBOR ÉS SZERZŐTÁRSAIK [1993]: Az exportorientált gazdaságpolitika feltételei és eszközei 1993-ban. *Külgazdaság*, 5. sz.

- LAKI MIHÁLY [1992]: A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- LAKI MIHÁLY [1993]: Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején. *Külgazdaság*, 11. sz.
- OBLATH GÁBOR [1992]: Real Exchange Rate Changes and Exchange Rate Policy under Economic Transition in Hungary and Central-Eastern Europe. A tanulmány on International Trade and Restructuring in Eastern Europe c. konferenciára készült. 1992. november 19–21. IIASA, Ausztria.
- RÁDAY LÓRÁND [1993]: Adósok és hitelezők. (Adalékok a fizetéseképtelenség, a csőd- és a felszámolási eljárás kérdéseire.) *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.

## Függelék

F 1. táblázat

**Az ágazati aggregált teljes bevételek és az exportbevételek növekedése (1992/1991), valamint az árbevétel-arányos átlagos eredmény (százalékos) alakulása a feldolgozóiparban és az exportáló vállalatok körében**

Ágazat	Összes vállalat				Exportálók			
	bevétel-növekedés	eredmény		bevétel-növekedés	eredmény			
		teljes	1991		1992	teljes	export	1991
Élelmiszeripar	1,40	-0,6	-1,4	1,39	1,39	-1,3	-2,1	
Dohányipar	7,73	6,7	-2,4	7,73	6,65	4,6	-2,1	
Textilipar	1,21	-12,3	-18,7	1,16	1,11	-15,3	-21,5	
Ruházati ipar	1,31	2,8	1,1	1,36	1,66	5,3	2,3	
Bőr-, cipőipar	1,14	-1,2	-5,4	1,18	1,36	0,0	-6,6	
Fafeldolgozó ipar	1,52	-2,5	-8,1	1,40	1,76	-0,4	-10,3	
Papíripar	1,29	7,2	-6,7	1,30	2,23	7,1	-7,6	
Nyomdaipar	1,34	0,9	-1,5	1,26	1,15	0,9	-1,3	
Kőolajfeldolgozó-ipar	3,14	5,4	0,7	3,13	4,99	5,4	0,7	
Vegyipar	1,69	1,3	-3,7	1,79	1,97	0,0	-4,4	
Gumi- és műanyagipar	1,09	-0,1	-5,8	1,03	0,88	-0,5	-7,5	
Nemfém, ásványipar	1,34	-9,8	-10,0	1,38	1,82	-13,1	-10,2	
Kohászat	1,10	-3,5	-8,8	1,20	1,31	-3,2	-8,8	
Fémfeldolgozás	1,45	-2,6	-6,7	1,49	2,10	-3,5	-9,1	
Gépipar	1,26	-1,4	-6,0	1,18	1,38	-4,0	-9,2	
Írógépipar	0,94	1,6	-6,2	0,88	0,81	0,1	-9,4	
Villamosgépipar	1,23	-5,4	-24,3	1,18	1,28	-6,4	-28,1	
Híradástechnika	1,58	-3,8	-7,3	1,67	1,65	-8,6	-11,3	
Műszeripar	1,29	-0,9	-5,6	1,41	1,44	-4,1	-8,8	
Gépjárműipar	1,23	3,8	-3,7	5,79	6,60	4,2	-5,1	
Egyéb járműipar	1,15	-8,0	-13,0	0,97	0,67	-7,9	-12,7	
Bútoripar	1,29	-0,3	-1,5	1,26	1,45	0,0	-1,6	
Újrafeldolgozás	1,28	-4,9	-1,5	2,14	-	-	5,0	
Összesen	1,47	-0,9	-4,4	1,52	1,60	-1,6	-5,4	

A vizsgált vállalatok megoszlása jövedelmezőségi kategóriáinként az összes árbevétel szerinti csoportosításban 1991-ben és 1992-ben  
(százalék)

Ágazat	1991										1992									
	van kamatfizetés					nincs kamatfizetés					van kamatfizetés					nincs kamatfizetés				
	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.
Élelmiszeripar	30	22	8	10	30	48	14	2	4	30	29	28	6	24	13	50	13	7	18	13
Dohányipar	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	37	0	0	52	11	37	0	0	52	11
Textilipar	18	19	8	19	35	29	16	2	17	35	5	32	14	34	15	24	24	6	31	15
Ruházati ipar	51	27	4	9	10	62	17	3	8	10	39	35	5	12	9	56	19	6	9	9
Bőr-, cipőipar	46	9	6	11	29	52	6	5	7	29	45	8	1	26	19	47	8	19	6	19
Fafeldolgozó ipar	49	11	4	26	11	57	17	1	14	11	43	13	2	10	31	55	3	6	4	31
Papírpar	30	55	2	13	1	80	18	1	0	1	23	43	8	8	17	31	42	2	8	17
Nyomdaipar	62	27	8	0	2	72	21	4	1	2	38	32	8	10	12	40	32	6	10	2
Kőolajfeldolgozó-ipar	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
Vegyipar	30	38	5	8	19	65	7	0	8	20	7	53	24	13	2	36	27	32	1	2
Gumi- és műanyagipar	27	63	7	1	3	86	9	1	0	3	19	43	2	33	2	26	37	2	32	2
Nemfém, ásványipar	5	24	4	33	34	22	11	11	22	34	20	39	18	9	13	27	48	2	9	13
Kohászat	0	27	31	19	24	22	50	0	2	24	4	34	1	30	30	31	7	22	9	30
Fémfeldolgozás	21	18	1	7	52	33	8	1	6	52	12	52	8	8	20	29	40	4	6	20
Gépipar	17	30	16	13	25	38	24	4	8	25	32	29	4	16	19	44	18	5	14	19
Irodagépipar	22	77	0	0	0	54	46	0	0	0	17	11	38	14	20	22	28	29	0	20
Villamosgépipar	30	48	0	6	15	74	9	0	1	15	9	25	2	14	48	29	6	5	10	48
Híradástechnika	11	14	28	29	17	14	39	0	29	17	16	24	14	19	26	16	32	23	3	26
Műszeripar	45	30	6	8	11	71	9	0	8	11	22	42	12	11	12	47	27	7	7	12
Gépjárműipar	28	15	26	8	24	36	7	25	8	24	17	64	2	3	13	17	67	0	3	13
Egyéb járműipar	69	28	0	0	2	69	28	0	0	2	64	2	20	0	14	64	2	20	0	14
Bútoripar	34	15	4	28	21	36	14	20	8	21	29	35	14	9	12	53	18	11	5	12
Újrafeldolgozás	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	0	0
Összesen	24	27	16	10	22	45	17	10	5	22	18	46	7	16	13	49	18	10	10	13

Jövedelmezőségi kategóriák:

I.: 0 < fedezeti pont/árbevétel < 1; rentábilis vállalatok,

II.: 1 < fedezeti pont/árbevétel < 2; keresleti probléma,

III.: 2 < fedezeti pont/árbevétel < 3; strukturális gondok,

IV.: 3 < fedezeti pont/árbevétel; strukturális válság,

V.: fedezeti hányad < 0; üzemszüneti pont alatt.

F 2/b táblázat

A vizsgált vállalatok megoszlása jövedelmezőségi kategóriáinként az exportárbevétel szerinti csoportosításban 1991-ben és 1992-ben  
(százalék)

Ágazat	1991										1992									
	van kamatfizetés					nincs kamatfizetés					van kamatfizetés					nincs kamatfizetés				
	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.
Élelmiszeripar	21	17	4	11	46	31	16	2	5	46	20	22	8	33	16	37	12	8	26	16
Dohányipar	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	63	36	0	0	0	63	36
Textilipar	18	11	11	36	23	27	13	2	34	23	3	31	11	47	8	26	17	8	41	8
Ruházati ipar	54	24	3	9	10	59	20	2	9	10	39	37	6	12	6	55	22	6	10	6
Bőr-, cipőipar	53	12	2	3	29	61	5	5	0	29	39	13	1	29	17	41	12	22	6	17
Fafeldolgozó ipar	31	24	2	36	5	51	12	0	32	5	46	6	3	6	39	51	4	5	2	39
Papíripár	13	80	0	4	2	91	5	0	2	2	6	55	4	7	27	9	56	2	6	27
Nyomdaipar	59	32	8	0	1	86	5	7	0	1	29	25	7	11	28	29	31	1	11	28
Kőolajfeldolgozó-ipar	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	0
Vegyi alapanyag-ipar	23	46	3	4	23	68	4	0	4	23	2	54	28	14	2	36	23	38	0	2
Gumi- és műanyagipar	9	84	5	0	1	91	8	0	0	1	9	28	3	58	2	11	28	2	57	2
Nemfém, ásványipar	5	39	4	16	36	37	13	7	8	36	24	18	37	6	15	27	51	1	6	15
Kohászat	0	19	35	34	12	16	68	0	4	12	6	34	0	39	20	34	6	31	8	20
Fémfeldolgozás	22	23	2	9	43	41	7	2	6	43	8	55	8	9	19	25	44	4	8	20
Gépipar	20	22	16	11	30	38	20	6	6	30	37	23	5	17	18	49	14	5	14	18
Irodagépipar	37	63	0	0	0	45	55	0	0	0	4	12	24	12	47	6	16	31	16	47
Villamosgépipar	19	70	0	1	9	88	1	0	1	9	5	15	2	18	60	17	4	3	16	60
Híradástechnika	5	6	38	35	16	10	39	0	35	16	13	28	12	13	33	13	38	13	2	33
Műszeripar	37	24	11	9	18	58	14	0	9	18	9	60	18	9	14	47	28	6	4	14
Gépjárműipar	41	6	13	9	29	42	6	13	9	29	19	70	2	2	6	19	72	0	2	6
Egyéb járműipar	81	18	0	0	1	81	18	0	0	1	30	0	32	0	38	30	0	32	0	38
Bűtoripar	34	11	6	19	30	39	11	16	3	30	35	29	17	8	10	57	16	11	5	10
Újrafeldolgozás						100	0				100	0								
Összesen	2	31	11	13	25	46	18	4	6	25	14	39	10	21	15	38	20	14	13	15

A jövedelmezőségi kategóriákat lásd az F.2/a táblázatnál.

F.2/c táblázat

A vizsgált vállalatok megoszlása jövedelmezőségi kategóriáinként vállalatok száma szerinti csoportosításban 1991-ben és 1992-ben (százalék)

Ágazat	1991										1992									
	van kamatfizetés jövedelmezőségi kategória					nincs kamatfizetés jövedelmezőségi kategória					van kamatfizetés jövedelmezőségi kategória					nincs kamatfizetés jövedelmezőségi kategória				
	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.	I.	II.	III.	IV.	V.
Élelmiszeripar	35	16	6	9	34	47	11	1	6	35	24	25	4	15	31	39	15	4	10	31
Dohányipar	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	33	0	0	33	33	33	0	0	33	33
Textilipar	28	18	4	10	39	35	16	1	8	39	17	28	8	20	28	32	19	3	19	28
Ruházati ipar	44	19	5	11	21	50	15	5	9	21	27	30	9	10	24	37	25	6	8	24
Bőr-, cipőipar	41	16	7	9	27	48	14	4	7	27	31	14	5	16	33	33	18	4	13	33
Fafeldolgozó ipar	35	17	6	11	30	39	22	2	6	30	25	16	4	13	41	32	12	3	12	41
Papírpar	22	39	5	17	17	39	28	5	11	17	20	32	12	16	20	28	32	12	8	20
Nyomdaipar	49	30	9	4	8	58	23	6	4	8	34	33	6	9	17	36	32	5	9	17
Kőolajfeldolgozó-ipar	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	0
Vegyipar	42	19	3	11	25	48	14	0	11	26	31	38	6	9	15	45	27	7	6	15
Gumi- és műanyagipar	38	27	5	10	20	52	15	7	7	20	33	28	5	16	18	38	25	4	14	18
Nemfém, ásványipar	23	25	4	20	27	35	18	6	14	27	24	28	8	11	28	27	29	4	11	28
Kohászat	2	28	8	10	51	18	20	2	8	51	11	11	2	11	65	13	9	4	9	65
Fémfeldolgozás	33	22	3	7	34	41	17	3	5	34	17	21	8	16	37	24	19	6	14	37
Gépipar	29	24	3	13	30	37	19	3	10	30	23	26	5	16	30	31	21	5	13	30
Irodagépipar	53	33	0	0	13	67	20	0	0	13	29	29	12	6	23	41	23	12	23	23
Villamosgépipar	33	31	2	8	26	46	20	2	5	26	27	20	11	14	28	32	18	9	12	28
Híradástechnika	27	20	7	12	32	35	17	5	10	32	18	26	12	14	30	20	28	14	8	30
Műszeripar	38	28	4	8	22	50	20	0	8	22	27	22	6	14	30	33	19	6	11	30
Gépjárműipar	30	9	13	4	43	35	4	13	4	43	32	26	3	6	32	32	29	0	6	32
Egyéb járműipar	50	37	0	0	12	50	37	0	0	12	20	10	20	10	40	20	10	20	10	40
Bűtoripar	31	14	4	14	37	34	15	6	8	37	24	29	14	10	22	38	24	8	7	22
Újrafeldolgozás	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
Összesen	34	22	5	10	29	43	17	3	7	29	24	26	7	14	29	33	21	6	11	29

A jövedelmezőségi kategóriákat lásd az F.2/a táblázatnál.

Az ágazati exportnövekedés alakulása a jövedelmezőségi kategóriák szerinti összetétel alapján (százalék)

Ágazat	I.	II.	III.	IV.	V.	Ágazati növekedés*
		jövedelmezőségi kategóriák				
Élelmiszeripar	20	22	8	33	16	0,83
Dohányipar	0	0	0	63	36	0,67
Textilipar	3	31	11	47	8	0,58
Ruházatiipar	39	37	6	12	6	0,97
Bőr-, cipőipar	39	13	1	29	17	1,11
Fafeldolgozóipar	46	6	3	6	39	1,20
Papíripar	6	55	4	7	27	0,38
Nyomdaipar	29	25	7	11	28	0,89
Kőolajfeldolgozó-ipar	0	100	0	0	0	0,02
Vegyi alapanyag-ipar	2	54	28	14	2	0,45
Gumi- és műanyagipar	9	28	3	58	2	0,67
Nemfém, ásványipar	24	18	37	6	15	0,99
Kohászat	6	34	0	39	20	0,54
Fémfeldolgozás	8	55	8	9	19	0,43
Gépipar	37	23	5	17	18	1,03
Irodagép	4	12	24	12	47	0,66
Villamosgépipar	5	15	2	18	60	0,56
Híradástechnika	13	28	12	13	33	0,66
Műszeripar	9	50	18	9	14	0,51
Gépjárműipar	19	70	2	2	6	0,48
Egyéb járműipar	30	0	32	0	38	1,12
Bútoripar	35	29	17	8	10	1,01
Újrafeldolgozás	200	0	0	0	0	2,00
Összesen	14	39	10	21	15	0,63

## Jövedelmezőségi kategóriák:

I.:  $0 < \text{fedezeti pont/árbevétel} < 1$ ; rentábilis vállalatok,II.:  $1 < \text{fedezeti pont/árbevétel} < 2$ ; keresleti probléma,III.:  $2 < \text{fedezeti pont/árbevétel} < 3$ ; strukturális gondok,IV.:  $3 < \text{fedezeti pont/árbevétel}$ ; strukturális válság,V.: fedezeti hányad  $< 0$ ; üzemszüneti pont alatt.

\* Az oszlop adatait úgy kaptuk meg, hogy a százalékos értékeket jövedelmezőségi kategóriánként rendre a következő növekedési indexszel súlyoztuk I.: 200; II.: 175; III.: 100; IV.: 75; V.: 50.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Public finance processes in the early nineties**

*István Hetényi*

The change of system has deeply influenced the role of the state and thus of public finance. On the one hand, the problem is that the planning and management of public finance should adjust to the rules of democracy, while, on the other hand, its functions should conform with the conditions of market economy. These two are called the reform of public finance. And, finally, the economic recession, the changes in structure and sectors, the disintegration of the COM-ECON had a direct and huge impact on revenues and expenditures.

The article examines the quantitative processes of public finance and extends to the reform of public finance only incidentally.

## **The transition in market guided economies:**

### **Lessons for Russia and Eastern Europe from the Chinese experience**

*Keith Griffin-Azizur Rahman Khan*

The Chinese experience provides from many aspects lessons also for the European economies in transition. It is, for instance, highly important to maintain macroeconomic stability in the period of transition. Rapid inflation should by all means be avoided, because it weakens the stimulative power of changes in relative prices, leads to wilful redistribution of incomes and makes it difficult for firms to take decisions on production and investment.

China attempted to outgrow the children's diseases and low efficiency of the socialist system: it tried to achieve the reallocation of resources and improvement of microeconomic efficiency by increasing investment. As against this, decision makers in Russia and Eastern Europe forced the improvement of static efficiency at the expense of growth and this makes the development of market economy extremely difficult.

The Chinese have also demonstrated that, in the interest of creating a strong and dynamic private sector, the limits to access have to be removed for private firms and that is not necessary to smash the state sector. The key to creating market economy is a consistent price reform and reorganization of the social supply (benefits) system. Transformation of the ownership relations and privatization of the big state enterprises only make sense if the former tasks have already been performed.

## **Models of overlapping generations**

*András Simonovits*

For a long time even dynamic economic models have neglected the basic truth that people who are born in different periods interact. The family of models of Overlapping Generations (for short: OLG) was created to close this gap. This paper is an introduction to OLG models. In each period two generations live together, the working young and the retired old. It is assumed that there exists a single product, which is not storable.

The models discussed are generally closed and lack technological progress. We single out two interesting results: (i) The pay-as-you-go pension system is welfare-superior to the capital reserve system if and only if the interest rate is higher than the population growth rate. (ii) Optimal paths of time-invariant systems with perfect foresight do not generally converge to a steady state.

**Public goods and stowaways***Éva Berde*

In the case of public goods or mixed goods it is not in the interest of the consumer to declare his true preferences. Anyway, he need not directly pay for consuming them (and if he has to pay, then much less than the actual costs). Why then should he share the costs of production voluntarily? Economic literature knows some procedures where telling the truth, declarations of the real value of mixed goods is a dominating strategy of consumers. These procedures, however, only function under very special conditions, and only theoretically, and their optimality from the aspect of society may be strongly questioned even in these cases. The impossibility theorem of Arrow and the Gibbard-Satterthwaite theorem make us surmise that such method, even if with a limited validity, does not exist. Another sphere of problems related to the production of mixed goods operating for some longer period is time inconsistency. According to the paradox called the tragedy of time inconsistency even a statically good decision on the quantity of mixed goods cannot be considered optimal for society when the rule of aggregating utility gains over time differs from the one governing the aggregation mechanism of costs over time.

**Enterprise profitability and exports***Ágnes Csermely*

Simultaneously with the positive processes in export performance as reflected by the macrolevel indicators the production conditions of firms have deteriorated to such extent that the changes occurring on the supply side put an end to export expansion in 1993. In spite of growing revenues the profitability of exporting firms fell drastically and in 1992 almost half of total exports were contributed by firms which are in need of complete technological renewal in order to become profitable. A complete cancellation of debts would relieve merely three or four per cent of exports from the burden of structural crisis. Thus also other government measures would be needed to make exports profitable and competitive.



**Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, May 1994**

**CONTENTS**

<i>István Hetényi</i> : Public finance processes in the early nineties .....	377
<i>Keith Griffin–Azizur Rahman Khan</i> : The transition in market-guided economies: Lessons for Russia and Eastern Europe from the Chinese experience ..	391
<i>András Simonovits</i> : Models of overlapping generations .....	411
<i>Éva Berde</i> : Public goods and stowaways .....	431
<b>WORKSHOP</b>	
<i>Ágnes Csermely</i> : Enterprise profitability and exports .....	445
English abstracts of the articles .....	459

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. március 29.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/05-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 7,5 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) és a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

# BUDAPEST BANK



*Budapesten és országos hálózatában  
66 helyen várja Tisztelt Ügyfeleit*

## **Szolgáltatásaink:**

- ◆ számlavezetés forintban és devizában, belföldi és nemzetközi fizetési megbízások teljesítése;
  - ◆ betétgyűjtés és lekötés forintban és devizában;
  - ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek nyújtása forintban;
- ◆ külföldi országok, pénzintézetek által nyújtott hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek nyújtása devizában és forintban;
  - ◆ váltóleszámitolás;
  - ◆ export okmányok leszámítolása;
- ◆ export-import akkreditívek nyitása, okmányos beszedvények lebonyolítása;
  - ◆ garanciák kiadása;
- ◆ értékpapírok kibocsátása és forgalmazása, pénz- és tőkepiaci műveletekre adott megbízások teljesítése a bank leányvállalata révén (Budapest Értékpapír és Befektetési Rt.);
  - ◆ valutaváltás;
  - ◆ devizakonverziók;
- ◆ fedezeti ügyletek az árfolyam- és kamatkockázat kivédésére;
  - ◆ határidős és futures ügyletek;
  - ◆ befektetési és privatizációs tanácsadás;
  - ◆ közvetítői tevékenység;
  - ◆ lízingelés a bank leányvállalata révén (Budapest Lízing Rt.);
  - ◆ fiókbérletek, széfszolgáltatás.



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10.,  
Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. JÚNIUS

**MOLNÁR FERENC**  
1923–1994

**ERDŐS TIBOR**

A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai

**KOPITS GYÖRGY**

Félúton az átmenetben

Hozzászólások Kopits György cikkéhez

(Rabár Ferenc, Száz János, Tóth István György, Veress József)

**HÁMORI BALÁZS**

Indulatgazdaságtan – a preferenciák kiterjesztése és  
a kölcsönösen összefüggő hasznosságok

**LAKY TERÉZ**

A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra

**PETE PÉTER**

Makroökonómia, seigniorage, államadósság

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. június**

**TARTALOM**

<b>Molnár Ferenc</b> .....	461
<i>Erdős Tibor</i> : A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai .....	463
<i>Kopits György</i> : Félúton az átmenetben .....	478
Hozzászólások Kopits György cikkéhez ( <i>Rabár Ferenc, Száz János, Tóth István György, Veress József</i> ) .....	498
<i>Hámori Balázs</i> : Indulatgazdaságtan – a preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok .....	510
<i>Laky Teréz</i> : A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra .....	530
VITA	
<i>Pete Péter</i> : Makroökonómia, seigniorage, államadósság .....	551
KÖNYVAJÁNLAT	
<i>J. Sereghyová</i> : Vállalkozások Közép-Kelet-Európában: feltételek, lehetőségek, startégiák ( <i>B. S.</i> ) .....	566
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	567

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

**Molnár Ferenc**  
**(1923–1994)**

Elment Molnár Ferenc. Olyan egyéniséggel lettünk szegényebbek, aki még az 1945 után színre lépő valóban „nagy generáció” sorából is kiemelkedett egyetemes kultúrájával, sokszínű tehetségével, sokoldalúságával. Három tudományágban is jelentőset alkotott, vagy alkotott volna, ha nem vált szakmát – a világ megismerésének benne mindvégig munkáló vágyát követve.

Kutatóorvosnak indult 1945-ben, a szegedi egyetem orvostudományi karának elvégzése után. Lehet, hogy sikeres folytatója lett volna a Szent-Györgyi Albert megalapozta szegedi biokémiai kutatási hagyománynak, hiszen az orvosi vegytan tanszékén kezdte pályáját. Tanárai mindenestre szép jövőt jósoltak neki.

Nem így lett. 1948-ban otthagyta Szegedet, az orvosi hivatást, amelyre már csak a neve előtt használt „dr.” rövidítés emlékeztetett azontúl. Az akkor alakult Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemre iratkozott be. Majd két évtizeddel később – személyes ismeretségünk néhány éve után – arra az értetlenkedő kérdésemre, miért tette ezt, azt válaszolta, hogy akkoriban olvasta el Marx „Tőkését”, és hatására a politikai gazdaságtant akarta alaposabban megismerni.

Ez az elhatározása nyilván csak az 1945 utáni nagy társadalmi átalakulás összefüggésében válik érthetővé: Molnár Ferenc a világ dolgai iránti örökös kíváncsiságában e világ társadalmi haladásának törvényszerűségeit kívánta feltárni. Erre a fiatal orvosnak – mint sok más értelmiséginek – a marxizmus kínálta lenyűgöző szellemiségű elméleti magyarázat látszott a követendő útnak.

Kérdésemet húsz évvel később meg kellett ismételnem. Ugyanis a közmegebecsülésnek örvendő nemzetközi híró közgazdász kutató – mindenki meglepetésére – 60 éves korát elérve 1983-ban nyugdíjba vonult és eltűnt a közgazdasági szakmából. Kevesen tudták, hogy pályát váltott, történész lett: magánszorgalomból, saját költségére bújtta a magyarországi és a bécsi levéltárakat, könyvtárakat. II. József, a „kalapos király” életét és tevékenységét kutatta.

Az újabb pályaváltást Feri egy régi vágyának a teljesülésével indokolta. Ifjú kora óta rajongott II. Józsefért, a feudális rendet felszámolni akaró uralkodóért. Most lehetősége nyílt, hogy könyvet írjon róla. Ezt három év alatt meg is tette. A könyvet Molitor Ferenc álnéven 1987-ben jelentette meg.

Korunkban, az egyre fokozódó szakosodás következtében, keveseknek adatik meg, hogy életük folyamán nem külső kényszerből, hanem saját elhatározásukból többször is szakmát váltsanak, különböző tudományokat műveljenek. Molnár Ferenc azért volt képes rá, mert klasszikus európai műveltségű ember volt, szelleme szabadon mozgott különböző nyelvterületek, korok, tudományos diszciplínák között. De nemcsak tudott, akart is váltani. Szuverén gondolkodású ember volt, a legzordabb időkben is maga választotta meg kutatásainak témáját. Ítéletalkotását kizárólag a megismert tények határozták meg.

A szűken vett közgazdasági tevékenysége mintegy három évtizedet ivelt át. Különbféle intézményekben, tudományos műhelyekben dolgozott: a Nemzeti Bankban, az Országos Tervhivatalban, az ENSZ New York-i titkárságán, a Konjunktúra-és Piackutató Intézetben. Leggyümölcsözőbb mégis az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében – többszöri megszakítással – kifejtett tevékenysége volt. Ezen belül is a legértékesebbeknek a hatvanas években írott tanulmányait, vitacikkeit tartom.

Egy kortárs tudományos teljesítményének megítélése persze elkerülhetetlenül szubjektív, sőt bizonyára elfogult is. Nem a maradandóság kritériumát alkalmazza az, aki vállalkozik erre, hanem főleg a tudományos gondolkodásra, a közvéleményre gyakorolt hatásból, az egykorú közállapotokból indul ki.

Nos, Molnár Ferenc gazdag irodalmi hagyatékában véleményem szerint különösen két írásnak volt közvélemény-formáló ereje. Az egyik egy könyv, Feri első könyve,

egyben kandidátusi disszertációja volt, amely *Gazdasági növekedés és válságok az Egyesült Államokban* címmel látott napvilágot 1963-ban. A másik egy vitacikk, amely a kor szokása szerint semmitmondó címmel – „Az imperializmus lenini elméletének néhány problémája és a mai kapitalizmus” – jelent meg a *Közgazdasági Szemle* 1966. novemberi számában.

Mindkét tanulmány a hivatalos ideológiából származtatott hittételeket cáfolta, a valóság makacs tényeit állítva velük szembe. A könyv a legfejlettebb ipari ország, az Egyesült Államok gazdasági szerkezetét vizsgálta. Kutatása alapján Molnár Ferenc nemcsak azt magyarázta meg, hogy miért *nem volt* a II. világháború után a harmincas évekéhez hasonló mélységű gazdasági válság (ezt egyébként akkor már a hivatalos tan sem tagadhatta), hanem azt is, miért *nem lesz* a jövőben sem. A gazdasági szerkezetváltozások között Molnár Ferenc – legalábbis a hazai szakirodalomban – először mutatta ki az anyagi javakat előállító szféra relatív és abszolút zsugorodását, a szolgáltatások túlsúlyra kerülését. Különbféle tényezők komplex vizsgálata alapján vázolta fel az újratermelési ciklus bekövetkezett formaváltozását, s ennek következményeit. A könyv megírása óta eltelt harminc év igazolta megállapításainak helyességét.

A nagy vihart kavart vitacikk – a könyvtől eltérően – már egyenesben támadta a hivatalos ideológiát. Molnár a marxista közgazdasági elmélet apparátusát alkalmazva, nem kevesebbet bizonyított benne, mint hogy Lenin imperializmuselméletének főbb tételei vagy már eleve hibásak voltak, vagy időközben érvényüket veszítették. Nem körülírta, hanem kimondta (1966-ban, a legális hazai sajtóban!), hogy a kapitalista országok csoportját nem lehet „imperialista rendszernek” tekinteni. Mint írta: „ahol imperialista (néhány országok egymás közti kapcsolata – *Sz. L.*), ott már nem rendszer, ahol pedig rendszer, ott nem imperialista”.

Molnár Ferenc nem volt politikus, nem is akar az lenni. Nem pályázott hivatalos elismerésekre, pozíciókra, nem is kapott ilyeneket. Nem gyűjtögetett „jó pontokat” ezen vagy azon – élete során gyakorta váltakozó – oldalon. „Csak” tisztességes tudós és művelt humanista volt. Teljes értékű életet élt.

**Szamuely László**



ERDŐS TIBOR

## A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai

---

A szerző először bemutatja azokat a tényezőket, amelyek a jelenlegi transzformációs válság rendkívüli makacsságának hátterében állnak. Rámutat: a profitráta és a reál-hitelkamatláb közti szakadék fennmaradása lehetetlenné teszi a növekedést. Megmutatja, hogyan segítheti a gazdaságpolitika e szakadék szűkítését. Elemzést ad arról, hogy a gazdasági növekedés feltételeinek megteremtése alapján milyen GDP- és fogyasztásnövekedésre számíthatunk, ez milyen változásokat von maga után a tőkemérlegben, és mire számíthatunk a foglalkoztatottság terén.

---

### A növekedés megindulásának akadályai

A válság negyedik éve tart és nincsenek egyértelműen biztató jelek arra, hogy a gazdasági növekedés rövid időn belül újból megindul. Mindenki, az is aki korábban a válság tényét tagadta, tudja, hogy különleges, transzformációs válsággal van dolgunk.<sup>1</sup> Az viszont sokak, még egyes szakértők számára sem érthető, hogy a válság miért ennyire makacs. A transzformációs válságból kijutni nem könnyű, ez rögtön érthetővé válik, ha megnézzük: mi kell ahhoz, hogy a termelés esését, stagnálását újból annak növekedése váltsa fel.

A fejlődés mindenfajta válság után a beruházások növekedésével kezdődik. A jelenlegi válságban ennek fokozott a jelentősége éppen a termelési szerkezet elavultsága miatt: beruházások szükségesek a szerkezetátalakuláshoz és a világpiacon versenyképesség megszerzéséhez. Hozzáteszem: a vállalati beruházásoknak kellene fellendülniük. Ezek azonban nem indulnak meg a kormányzat óhajára.

A beruházások döntően a profitráta és a reálkamatláb egymáshoz viszonyított nagyságától függenek, továbbá attól, hogy a vállalatok hogyan ítélik meg, mekkora lesz a kereslet és a termelés jövőbeli színvonala, és ehhez képest a fix tőke állományának mi a kívánatos nagysága. A hangsúly a profitráta és a reálkamatláb relatív nagyságán van. A nyugati közgazdasági irodalom ezzel kapcsolatosan a tőke határtermelékenységre és a tőke bérleti költségének, a kamatnak a tőkéhez viszonyított arányára hivatkozik, ami a reálkamatlábbal egyenlő.<sup>2</sup> A továbbiakban a tőke határ-

---

<sup>1</sup> A transzformációs válság fogalmát először Kornai János használta, utalva arra, hogy a szocialista gazdaságból a piacgazdaságba való átmenet szükségképpen a gazdasági teljesítmény visszaesésével jár és ez az átalakulás természetéből következően nehezen leküzdhető.

<sup>2</sup> „Amikor a cégek eldöntik mennyi tőkét szeretnének a termelésben alkalmazni, összehasonlítják a tőke határtermékét a tőke bérleti költségével... A tőke bérleti költségének alapvető mércéje a kamatláb.” (Dornbusch–Fischer [1987] 296–297. o.)

termelékenységevel egyenlő profitráta és a reálkamatláb egymáshoz viszonyított arányáról beszélnek.

A beruházások alakulását alapjában véve az szabja meg, hogy a profitráta (annak jelenlegi és várható nagysága) nagyobb vagy kisebb-e a reálkamatlábnál (megint annak jelenlegi és várható nagyságához képest). Beruházások persze mindig vannak, mert mindig van olyan vállalat, amelynek egyéni profitrátája nagyobb, vagy várhatóan nagyobb, mint a reálkamatláb.

Nos, a válságban, ha az a piacgazdaságokra általánosan jellemző ciklusba illeszkedik, a profitráta előbb-utóbb a reálkamatláb fölé kerül úgy, hogy az a kamatlábnál lassabban esik. Ez teszi érthetővé a beruházások újbóli növekedését, és nem az, hogy a válság milyen régóta tart, vagy milyen mélynek bizonyul. A profitráta és a reálkamatláb egymáshoz viszonyított arányának megváltozását a normál gazdasági válságban jelentős részben gazdasági automatizmusok biztosítják, de a fordulat tudatos gazdaságpolitikával is elősegíthető. A fordulatot itt megkönnyíti, hogy a gazdaság külső egyensúlya válság idején rendszerint kevesebb gondot okoz, mint amikor a termelés növekedőben van. Egyszerre válhatnak tehát kedvezővé a piaci kilátások, valamint a profitráta és a reálkamatláb egymáshoz viszonyított aránya. Ezért követi a válságállapotot viszonylag hamar a beruházás, az aggregált kereslet és a termelés növekedése. Lényeges az is, hogy a kereslet növekedéséhez könnyen zárkozhat fel a termelés, bőségesek a versenyképes és hatékonyan felhasználható termelői kapacitások.

Nálunk viszont a növekedés már negyedik éve nem tud megindulni. Ehelyett folytonosan a versenyképesség hiányáról, a szerkezetváltás szükségességéről, az állami költségvetés növekvő deficitjéről, 1993 óta pedig a folyó fizetési mérleg feltűnően nagy passzívumáról esik szó. Ezek idegesítő gondok, de nagyrészt ezek állnak a háttérben annak, hogy a növekedés várat magára.

Jelenleg az átlagos profitráta rendkívül alacsony. 1993-ban biztosan nem több, hanem inkább kevesebb 2-3 százaléknál. Szembeállítva ezt a vállalati reál-hitelkamatlábaknak a 10 százalékot 1993-ban többnyire jelentősen meghaladó nagyságával, inkább az a meglepő, hogy a vállalati beruházások nem estek még alacsonyabb színvonalra. Újabbán nemcsak a hitel-, hanem a vállalkozói reál betéti kamatlábak is magasak, velük együtt a beruházások „opportunity cost”-ja. (MNB [1994].)

A profitráta nálunk alacsony, mert a profit nagysága is alacsony. Az utóbbinak nemcsak az az oka, hogy a termelés esésével együtt a realizált profit nagysága is csökken, hanem az is, hogy a folyó fizetési mérleg 1993-ig is csupán kismértékű többletet mutatott, és deficitje 1993-ban pedig már 3,5 milliárd dollárt ért el. A folyó fizetési mérleg egyenlege ugyanis összegével megegyező nagyságban növeli vagy csökkenti – egyéb tényezőket adottnak véve – a vállalati szektor egészének profitját: a folyó fizetési mérleg többlete növeli, deficitje csökkenti azt. A többlet vagy deficit ugyanis közvetlenül vagy áttételeken keresztül növeli vagy csökkenti a vállalati szektor árbevételét költségzínvonalára felé. Ciklikus válságokban, amikor a folyó fizetési mérleg rendszerint gyorsan javul, a vállalati profitok esését fékezi a folyó fizetési mérleg kialakuló többlete, ami nagyban hozzájárul ahhoz, hogy a profitráta a gyorsan csökkenő reálkamatláb fölé kerüljön. Nálunk 1993 óta a folyó fizetési mérleg kifejezetten rontja a vállalati szektor profitabilitását.<sup>3</sup>

Itthon a profitráta és a profit alacsony azért is, mert az állami költségvetés deficitjének hatása az aggregált keresletre és a vállalati szektor profitjára nem pont ugyanaz, mint ciklikus válságokban. Az utóbbiakban a költségvetés deficitje – hasonlóan a folyó fizetési mérleg többletéhez – nagyságával egyező összegben növeli a vállalati szektor árbevételét a költségek színvonalára fölé; ez a profitráta és a reálkamatláb közötti arány megfordulásának másik fontos tényezője. Nálunk az állami költségvetési deficit nagy részét teszi ki a kamatfizetés, melynek tekintélyes hányada

<sup>3</sup> Ennek elméleti háttéréről bővebben: (Erdős [1976] 234–253. o. és Erdős–Molnár [1982]).



a magas inflációs ráta miatt nagy nominális összeget elérő és közvetlenül vagy közvetve a lakossági megtakarítókhoz jutó kamat. Ezt a lakossági megtakarítók nagyrészt nem költik el, hanem korábbi megtakarításaikhoz csapják, hogy bankbetéteik reálértékének az infláció miatt bekövetkező csökkenését akadályozzák.<sup>4</sup> Ezért a költségvetési deficitnek ez a része nem növeli a vállalati szektor árbevételét, és nem fékezheti profitjának csökkenését. A nálunk lezajló transzformációs válságban a gyors infláció komoly gond. A rendkívül alacsony szintű vállalati profitabilitás gazdasági körülményeink között egyáltalán nem véletlen állapot.

A reálkamatlábak alakulását meghatározó tényezők terén ugyancsak kedvezőtlen a helyzet: azok számos ok miatt túl magasak. Az okok jórészt ismertek. Magasak részben a bankok által alkalmazott túl széles kamatrés miatt. Az utóbbi okai: a bankok rossz portfóliója, a banki tőkefeltöltés követelménye, a hitelezés nagy kockázata, a tőkeközvetítés magas költségei. A piacgazdaságba való átmenet a bankrendszer anomáliáival jár, ez pedig a kamatrés és a reál-hitelkamatláb megemelkedésre való hajlamával. E kérdések elemzésébe itt nem megyek bele. Néhány mondatban azonban érintenem kell két olyan összefüggést, melyek ismeretére a későbbi fejtegetésekben szükségem lesz.

A magas reálkamatlábak – főként reál-hitelkamatlábak – fontos tényezője az államháztartás nagy aránya és az állami költségvetés deficitje. A nagyra duzzadt államháztartás és vele együtt a deficitnövelő kamatkiadás azon része, ami nem a lakosság pénzmegtakarításaihoz csapódik, növeli az aggregált keresletet, ez a pénzkeresletet, ez pedig a reálkamatlábát. Nagy a reálkamatláb tehát a költségvetési deficit miatt – annak ellenére, hogy a statisztikailag regisztrálható tétlen kapacitások aránya is nagy. Ha a tétlen kapacitás versenyképes volna, az államháztartás keresletnövelő hatásának nem kellene a reálkamatlábak emelkedését kiváltania. De ha a kapacitás-tartalék nem, vagy nagyrészt nem versenyképes – ez a helyzet nálunk –, a gazdasági teljesítmény a megnövekvő aggregált kereslethez vagy nem tud felzárkózni, vagy csak úgy, hogy közben rohamosan romlik a külkereskedelmi és folyó fizetési mérleg egyenlege. Ekkor a jegybank kénytelen reálkamatláb-növelő politikát folytatni, azaz az állami költségvetés keresletnövelő hatása – ha másképp nem is, de – így feltétlenül kiváltja a reálkamatlábak emelkedését. A deficités költsékezéssel nálunk óvatosan kell bánni, a keynesi gazdaságpolitikai receptre támaszkodva gazdasági bajaink nem orvosolhatók. A reálkamatláb tehát a költségvetés túl nagy aránya, illetve a költségvetési deficit miatt is nagy.<sup>5</sup> Egészen pontosan: a deficit azon része miatt, ami nem az inflációt követő kamatfizetések következtében jelenik meg.

A vállalkozói reál-hitelkamatlábak a fogyasztói és termelői árindex feltűnő mértékű szétnyílása miatt is igen magasak. Ezért ha a betéti kamatlábak a fogyasztói árindexre épülnek, és a kamatrés tág, a vállalkozói reál-hitelkamatlábak rendkívül magasak, hiszen a nominális hitelkamatlábakat a termelői árindexhez kell viszonyítani, amit túl széles sáv választ el a fogyasztói árindextől. Enélkül nem érthetők nálunk a 10 sőt 15 százalékot meghaladó reál-hitelkamatlábak. A fogyasztói árindex erős elválása az (ipari) termelői árindextől közvetlen következménye a piacgazdaságba való átmenetnek.

A klasszikus gazdasági válság viszonyaihoz képest tehát teljesen szokatlanul, a profitrátánál sokkal magasabb reálkamatláb adottság a transzformációs válságban. Ennek megértéséhez legalább annyira fontos a profitráta nyomott, mint a reálkamatláb magas színvonala. Természetes, hogy ez a beruházások jelentősebb növekedését megakadályozza. A gazdaság sajátos depressziós csapdában van. A kormányzat a termelés és a beruházások növekedését évről évre várja, de hiába. Ha a profitrátának

<sup>4</sup> Ennek jelentőségére a hazai irodalomban fiatal kollégám, Dedák István hívta fel a figyelmet. (Dedák [1993] 34. o.)

<sup>5</sup> A költségvetési deficit kiszorítási hatásáról nagyarányú tétlen, de nem versenyképes termelői kapacitások esetén lásd: (Erdős [1991]).

és a reálkamatlábaknak ez a aránya megmarad, a stagnálás folytatódik. Ilyen feltételek mellett nem indulhat meg a növekedés, és nem lehet a profitorientált vállalatokat rábeszéléssel a beruházások növelésére készíteni. Lehet persze a keresletet ösztönözni például költségvetési deficitet növelő intézkedésekkel, de ez inkább a fogyasztást, továbbá az inflációt növeli, a folyó fizetési mérleget pedig rontja. Ezt helyrehozni csak a restriktív intézkedések újraélesztésével lehet, ami a beruházási feltételeket még kedvezőtlenebbé teszi. Nincs értelme arról elmélkedni, nem volna-e jobb, ha a növekedéssel együtt vállalnánk a külső adósság további felhalmozódását. Nem igaz, hogy a fellendülés küszöbén állunk,<sup>6</sup> az sem, hogy a választások után hatalomra kerülő kormányzat „beülhet a keszbe”. Az új kormányra keserves, népszerűtlen munka vár.

Külön figyelmet érdemel és a helyzetet külön is nehezíti: a fizetésimérleg-helyzet miatt nálunk rendkívül kockázatos a növekedésnek a belső kereslet oldaláról impulzust adni. Ciklikus válságban nem baj, ha a keresleti impulzus, például az állami költségvetés költsége a folyó fizetési mérleget rontja, mert az ilyenkor gyakran nagy többletet mutat. Ekkor az automatizmusok az egyensúly felé viszik a gazdaságot: a növekvő GDP az állami költségvetés egyensúlyát javítja, és az élénkülés miatt csökkenő folyó fizetésimérleg-többlet is azt jelenti: az egyensúly felé halad a gazdaság. Nálunk viszont a deficités költségek hatására esetleg növekvő GDP tovább rontja az egyébként is súlyos helyzetben lévő folyó fizetési mérleget. A nemzetközi irodalomban szinte közhelynek számít a tétel: az egyensúlyi állapotot a legnehezebb helyreállítani ott, ahol mind az állami költségvetés, mind a folyó fizetési mérleg deficités.<sup>7</sup> Ez a helyzet nálunk. Ezért keresleti oldalról elfogadható kockázattal a növekedésnek csak az export ösztönzésén keresztül adható impulzus.

Az eddigi fejtegetésekből világosan következik: a növekedés megindulása döntően a profitráta és a reálkamatláb egymáshoz való közeledésén múlik. A válságból való kiemelkedést szorgalmazó gazdaságpolitika hatékonysága pedig azon, hogy sikerül-e ezt a közeledést elősegítenie. Elsősorban ilyen értelemben helyes a növekedés feltételeinek megteremtéséről beszélni. Az, hogy a növekedés ténylegesen mikor indul meg, sok más tényezőtől is függ. Itt nem térhetek ki minden fontos tényezőre. Döntően azt vizsgálom: mit lehet tenni azért, hogy a profitráta és a reálkamatlábak közelebb kerüljenek egymáshoz.

### A gazdasági növekedés feltételeinek megteremtése

Ciklikus válságban az úgynevezett beépített stabilizátorok és az állam diszkrecionális intézkedései részben éppen a realizált profitráta emelésén keresztül segítik a válságból való kilábalást. De míg ott az alkalmazott eszköztár egyértelmű hatású, és kifejezetten az élénkülés megindulását segíti, nálunk nincs olyan alkalmazható eszköz, ami ne járna hátrányos hatással is. A gond egyrészt az, hogy a tétlen kapacitások – legalábbis nagyrészt – nem versenyképesek, ezért a költségvetési deficit növekedése reálkamatláb-növelő hatású. Másrészt, a folyó fizetési mérleg nagyarányú deficitet mutat. Ezért egyetlen alkalmazható eszköz sem vezet a profitráta és a reálkamatláb egyértelmű közeledésére. Hozzáteszem: a növekedési feltételek megteremtésének elemzése során végig azzal a feltételezéssel kell élni, hogy a vállalatok hatékony gazdálkodásra töreksenek. Ez a privatizáció folytatása mellett azt is jelenti, hogy a vállalatok – az

<sup>6</sup> Erről a kormányzati megközelítésről bővebben: (Szabó [1993] és Kádár [1993]).

<sup>7</sup> Ezt a gondot jól illusztrálja a Mundell-féle diagram. Ha mind az állami költségvetés, mind a folyó fizetési mérleg deficités, és a gazdaság a teljes foglalkoztatottságot nem éri el, a foglalkoztatottság növelését szolgáló kamatsökkentés javíthatja a költségvetési egyenleget, de rontja a fizetési mérleget. Úgy kell az eszköztárat összeállítani, hogy kombinált alkalmazásukkal fokozatosan közelíthető legyen a belső és a külső egyensúly is a foglalkoztatottság növekedése mellett. Ez hosszadalmas és nehezen megoldható feladat. (Mundell [1962].)

állami tulajdonban lévők is – magukra vannak utalva, az állam nem segíti ki a rosszul gazdálkodókat, és csak a hatékonyság növekedésre orientált vállalatok számíthatnak túlélésre. Ilyenkor létkérdés a hatékonyság javítása. Ha ez nem így van – és ez nálunk még mindig nem egészen így van – a növekedési feltételek megteremtését szorgalmazó gazdaságpolitika csak kevéssé, vagy nem is lehet eredményes. A kérdésnek ezzel az oldalával itt többet nem foglalkozom, mert ez ma már eléggé „lerágott csontnak” számít.

A vállalati szektor profitkilátásait a gazdaságpolitika segítheti adókedvezmények nyújtásával és/vagy az államháztartásba irányuló fizetési kötelezettségek csökkentésével. Szóba jöhet a beruházási adókedvezmények nyújtása, a gyorsított leírás alkalmazása, a nyereségadó kulcsának mérséklése, a vállalatok által fizetendő tb-járulék mérséklése, a minimáladó eltörlése, adó-visszatérítések alkalmazása stb.<sup>8</sup> Ezek egy része már eleve a beruházások végrehajtásához kötött, és közvetlenül vagy közvetve alkalmasak adott költségvetési kiadások alapján a profit és profitráta növelésére. Hatásuk azonban ellentmondásos.

Ha az adók és befizetések mérséklését nem követi a költségvetési kiadások csökkentése, a költségvetési deficit nő, ami miatt – mert nálunk, eltérően a ciklikus válságoktól, nem számottevőek a versenyképes tartalékkapacitások – a reálkamatlábak időbeli késéssel és előre ki nem számítható mértékben ugyan, de emelkednek. Ezek visszatartják a beruházásokat. Mégis bekövetkezhet a beruházások emelkedése, ha az adókedvezmények a beruházások segítésére koncentrálnak. Ekkor a reálkamatlábak növekedéséből származó korlátozó hatás feltehetőleg kisebb, mint a beruházásokat ösztönző hatás. Ezért döntően beruházási adókedvezményeket kell adni.

Bármely költségvetési deficitet növelő intézkedés nyugtalanító, hiszen amúgy is nagy a veszélye a költségvetési hiány elszaladásának. Ezért az adómersékléshez mindig hozzákapcsolódik a költségvetési kiadások csökkentésének gondolata: így jön elő a nagy elosztási rendszerek reformja vagy az államigazgatási kiadások csökkentése. Az állami kiadások csökkentése azonban visszaveti az aggregált keresletet, és mert az a költségvetési deficit növekedését mérsékli, az adókönnyítés profitnövelő hatását is gyengíti. Újból azt látjuk: a profitráta és a reálkamatláb közelítését szorgalmazó politika ellentmondásos. Az összefüggéseket ilyen oldalról vizsgálva is főként akkor számíthatunk kedvezőbb beruházási feltételekre, ha az adókönnyítések beruházási célzatúak. A nyereségadó kulcsának csökkentése kisebb határfokú, bár erre is szükség lehet.

A költségvetési deficit további növekedésének, különösen a GDP-hez képest növekvő arányának veszélye és ennek a beruházásokat kiszorító hatása vezet arra a gondolatra, hogy a termelést sújtó adók mérséklését a forgalmi és fogyasztási adók növelésének kell kísérenie. Így – úgy tűnik – két legyet lehet ütni egy csapásra: a beruházási adókedvezményekkel ösztönözni lehet a termelői befektetéseket, ugyanakkor elkerülhető a költségvetési deficit növekedése és annak beruházásokat kiszorító hatása is. Ezzel sem juthatunk azonban ellentmondástól mentes megoldásra: amellett, hogy a forgalmat és fogyasztást terhelő adók felgyorsítják a fogyasztói árindex növekedési ütemét, szélesítik – igaz, csak átmenetileg – a fogyasztói és termelői árindex közt amúgy is tágra nyílt szakadékot. És éppen az utóbbi az egyik meghatározó jelentőségű oka annak, hogy a vállalkozói reál-hitelkamatlábak elviselhetetlenül magasak. A termelést sújtó adók helyettesítése forgalmi adóval hosszabb időközben hatásos lehet ugyan, és valószínűleg hatásos is, de a növekedés indítására viszonylag rövid időn belül nem alkalmas. Gondos mérlegelés dolga, mit kell tenni a növekedési feltételek megteremtése végett: a beruházási adókedvezményt kell-e bevezetni a költségvetési kiadások mérséklésével egy időben, vagy mérséklése nélkül, a forgalmi adók

<sup>8</sup> A beruházásokat ösztönző adópolitikának igen gazdag irodalma van. Jó áttekintést ad erről (*Musgrave – Musgrave* [1987]).

súlyának növelésével vagy növelése nélkül? Egy biztos: csak fokozatos javulás remélhető.

Nem okozna gondot a beruházások ösztönzését szolgáló adók mérséklése, ha az így képződő deficitet hamarosan megszüntetné a gazdasági teljesítmény gyors emelkedése. A kínálati gazdaságtan képviselői éppen az ilyen hatásban bíznak: a adócsökkentés miatt megnő a privát szektor vásárlóereje, ez a GDP növelését és az adóbevételek emelkedését váltja ki. A „kínálati gazdaságtan” követői még fontosabbnak tartják, hogy az adócsökkentés hatására az egyéni-vállalati kezdeményezés élénkebbé válik, így emiatt is emelkedhet a gazdasági teljesítmény, vele együtt az adóbevétel. Ezen alapul az a tétel, hogy a költségvetési deficitet – ha az adózás túl nagy terhet ró a lakosságra és a vállalatokra – nem adóemeléssel, hanem adócsökkentéssel lehet mérsékelni.<sup>9</sup> Ez a felfogás egyes pártok gazdasági programjában világosan felismerhető, optimizmusuk az elérhető gazdasági fejlődéssel kapcsolatban ezzel magyarázható.

A „kínálati gazdaságtan” állítását világszerte vitatják. Az adócsökkentés keresleti hatása bizonyítottan jóval kisebb annál, hogy a GDP így bekövetkező növekedéséből eredő adóbevételi többlet elérje az adócsökkentés nagyságát. Az adócsökkentés stimuláló, kínálatnövelő hatásának pedig igen erőteljesnek kell lennie ahhoz, hogy a mérsékelt adókulcsokkal a korábbi bevételi szint realizálható legyen. Ehhez viszonylag kevesebb növekedési többlet szükséges ott, ahol az adóterhek mérséklésük után is magasak, mert ilyenkor egységnyi GDP-többlet nagyobb adóbevételi többletet hoz. Ekkor viszont a multiplikátorhatást is figyelembe véve, az adócsökkentés által kiváltott keresleti többlet mérsékelt. Nálunk a nagy növekedési többletben kevéssé lehet bízni. A gazdasági teljesítmény ugrásszerű növekedése ugyanis akkor lehetséges, ha vannak kihasználatlan és hatékonyan működtethető termelői kapacitások, és ha nem kell számolni a növekedés fizetésimérleg-korlátjával. Mindkét feltételt tekintve rosszul állunk. Ezért a kínálati gazdaságtan receptjének alkalmazása sem válthat ki gyökeres javulást. De a profitabilitást segítő lépésektől a növekedési feltételeknek fokozatos, lassú javulása mégiscsak várható.

Ez főként azért valószínűsíthető, mert a felsorolt könnyítések, mindenekelőtt a beruházási adókedvezmények nyújtása nem okozhat túl nagy bevételkiesést az állami költségvetés számára. A könnyítések döntően a vállalati profitadót mérséklik, de a profit nagysága a már tárgyalt okok miatt alacsony. Ennek megfelelően a vállalati nyereségből fizetett adó összege is alacsony. Ha pedig a központi költségvetés bevételkiesése mérsékelt, az így kiváltott deficitnövekedés, továbbá a reálkamatláb növekedésének hatása sem lehet túl jelentős, különösen akkor, ha a beruházások kamatérzékenysége nem erőteljes. Ha a kedvezmények már egyéb kifizetéseket – például a minimáladót, vagy a tb-járadékot – is érintenék, a bevételkiesés már jóval nagyobb lenne. Igaz, az adócsökkentés beruházásokat ösztönző ereje is nagyobb volna. A beruházások tényleges végrehajtásától való függőségük és az okozott viszonylag mérsékelt költségvetésibevétel-csökkenés miatt tartom a beruházási adókedvezményeket a legígéretesebben alkalmazható eszköznek.

A profitráta és a reálkamatlábak egymáshoz közelítése elérhető kamatoldalról is. Itt sem várható azonban gyors változás, és itt is ellentmondásos hatású minden felhasználható eszköz.

A gazdaságpolitikának mindenekelőtt a reál-hitelkamatlábak mérséklésére kell törekednie, mert nem a vállalkozói reál betéti kamatlábak igazán magasak. A reál-hitelkamatlábak részben a bankok által alkalmazott kamatrés szűkítésével csökkenthetők, bár a vállalati reál-hitelkamatlábak nemcsak ezért, és az iparban nem is elsősorban ezért magasak.

<sup>9</sup> A kínálati gazdaságtannak a gazdaságpolitikára gyakorolt hatásáról az Egyesült Államokban elemző munká írt: Paul Craig Roberts. (Lásd Roberts [1984]) Kritikáját lásd Francis M. Bator tanulmányából (*Bator* [1982] 25–42. o.).

A vállalati és bankszférában való rendteremtés mellett a kamatrés csökkentését s ezzel a reál-hitelkamatlábak mérséklését szolgálja az adós- és hitelkonszolidáció. Máris világos azonban, hogy ez hosszadalmas folyamat, nem kecsegtet gyors és látványos eredményekkel. A bankkonszolidáció növeli az állam belső eladósodását, ez hamarosan érezeti hatását az állami költségvetés kamatterheiben, ami fontos tényezőjévé válik a költségvetési deficit növekedésének. Igaz, a bankkonszolidáció javítja az üzleti bankok tőkeellátottságát, csökkenti saját forrásait terhelő tőkenövelési kötelezettségüket, ami – egyéb tényezőket adottnak véve – lehetővé teszi, hogy az alkalmazott kamatrést csökkentsék. De mert a költségvetési deficit is nő, az több áttételen keresztül reálkamatláb-emelő tényező, ráadásul az is gond, hogy a bankoknak átadott kamatozó állampapírok ellenére – melyeknek összege 1993 végére megközelítette a 300 milliárd forintot – a bankok portfóliójának összetétele nem javult (Lehóczky [1993]). Nem véletlenül: a súlyos válság miatt sok vállalkozás került rossz pénzügyi helyzetbe, ez jelentkezik a bankok portfóliójában. Reális számítások szerint a hitel-, bank- és adóskonszolidáció legfeljebb csak 1-2 százalékos kamatréscsökkenést válthat ki 1994-ben. (Balassa [1994] 14. o.)

A kamatrés függ a hitelek közvetítési költségeitől is. Ezek egyik meghatározója a bankoknak az MNB által előírt igen magas tartalékolási kötelezettsége, valamint a kötelező tartalékok után az MNB által fizetett szinte jelképes kamat. A kamatrés és vele együtt a reál-hitelkamatlábak – úgy tűnik – csökkenthetők lennének, ha az MNB a kötelező tartalékrátát csökkentené és/vagy a kötelező tartalékok után a kamatlábat emelné. Itt nem részletezhető okokból azonban mindkét esetben esne az MNB profitja, és ezzel nyereségbefizetése az állami költségvetésbe. Sőt az is előfordulhatna, hogy e lépések miatt az állami költségvetésnek kellene művi úton nyereségessé tenni az MNB-t. Röviden: az volna a gond, hogy az említett eszközök alkalmazása miatt a költségvetési deficit nőne, emiatt a reál-hitelkamatlábak a bankok által alkalmazott kamatrés szűkülése ellenére sem esnének, vagy a csökkenés csak kismértékű lenne.

És folytonosan gondot okoz a folyó fizetési mérleg deficitje, ami – valószínűleg – 1994-ben még nagyobb is lesz, mint 1993-ban. Ez a jegybankot kamatainak – például a repokamatok – emelésére készteti, hogy a külső egyensúly romlását megállítsa, ami csak az egész kamatlábszínvonal emelkedése esetén javíthat a folyó fizetési mérlegen. Az így bekövetkező kamatszínvonal-növekedés akkor is súlyos probléma lenne, ha nem szakadna le a termelői árindex a fogyasztói árindexről. Mindent összevetve azt mondhatjuk: a reálkamatlábakat legfeljebb csak korlátozottan, időben lassan lehet közelíteni a profitrátához: az érezhető beruházásnövekedés feltételei még az erre irányuló, jól átgondolt gazdaságpolitika folytatásával is csak lassan javulhatnak.

Az eddigi fejtegetések után lehetetlen nem szólni a Fidesz gazdasági szakértőinek javaslatáról. Ők úgy gondolják, hogy egy „félfordulattal” elvágható a „gordiuszi csomó”. Úgy tűnik egy, a szakértők nagy része számára is váratlan húzással egyszerre csökkenthető az állami költségvetés deficitje és a kamatláb.

A Fidesz-javaslat döntő fontosságú része: nem közvetlenül a deficitet, hanem először az inflációs várakozásokat kell mérsékelnünk. Mint mondják, jelenleg nálunk a máig is gyors infláció a deficit fő oka, mert az infláció következtében nagyon megnőtt a költségvetés kamatterhe. Nem lehet csupán a költségvetési kiadásokkal való takarékosagra törekedve leszorítani a deficitet, mert a költségvetés kamatterhei sokkal nagyobb összeggel nőnek, mint amennyit a kiadásokkal bármilyen szigorúan takarékoskodva meg lehet spórolni. Az inflációs ráta leszorításának leghatásosabb eszköze pedig a jövedelempolitika lehet, ennek keretében a bér-ár spirál lefékezése az érdekegyeztetés keretében. (Urbán [1994].)

Ami a legfontosabb: a Fidesz-javaslatból úgy tűnhet: ha az inflációs rátát sikerül leszorítani, a gazdasági fejlődésben fordulatot érhetünk el. Az inflációs ráta esésével a költségvetés kamatterhei is esnek, és mert ezek teszik ki az állami költségvetés deficitjének legnagyobb részét, a deficit radikálisan csökkenthető. Ez lehetőséget ad

arra – érdekes, hogy ez a Fidesz-javaslatból nem derül ki világosan –, hogy a beruházásokat adómérsékléssel ösztönözzük (például beruházási adókedvezményekkel, az amortizáció *de facto* létező adójának megszüntetésével, esetleg adókulcs-csökkentéssel) anélkül, hogy az a költségvetési deficit növelésére vezetne. Sőt annak esetleg még a csökkentése is elérhető volna az inflációs kamatterhek esése miatt.

Az inflációs ráta leszorítása fontos ugyan, de sajnos, ilyen fordulatot nem hozna. Azért nem, mert a költségvetési deficit így elért csökkenése – legyen az akármilyen mértékű – nem teszi megengedhetővé a deficit növelését más eszközökkel. Ugyanis a kamatterhek esése, ha az csupán az inflációs ráta esésének következménye, nem mérsékli az aggregált keresletet, mint ahogy korábban az infláció miatt bekövetkező kamatterhek-emelkedés sem növelte azt. Csupán az a változás, hogy a lakosság az inflációs ráta csökkenését követően kisebb összegű nominális kamatjövedelmet csatol korábbi megtakarításaihoz, hogy azok reálértékét – amennyire azt a nominálkamatok lehetővé teszik – fenntartsa. Igaz persze, hogy az inflációs ráta hullámozása – a költségvetés kamatterhének változásán keresztül – kiválthatja a költségvetési deficit növekedését vagy csökkenését, de ha a kamatterhek és a deficit változása pusztán az inflációs ráta hullámozásának következménye, az aggregált kereslet nagysága nem, vagy alig változik. A lakosság egésze – mint arra már rámutattam – a nominális kamatjövedelem növekményének túlnyomó részét nem költi el, vagy ha e kamatjövedelem nominálisan csökken, emiatt nem költ számottevően kevesebbet. Ennek pedig perdöntő jelentősége van. Ha a költségvetési deficit az inflációs kamatfizetés miatt csökken, emiatt a reálkamatláb nem mérséklődik: a nominális kamatláb legfeljebb olyan mértékben esik, amilyen mértékben az inflációs ráta lejjebb szorul. Tehát a deficit csökkenése – mert az nem okoz változást az aggregált keresletben – nem mérsékli a kiszorítási hatást. A termelői kapacitásokkal szemben csupán ezért nem mérséklődhet az igény. Az adóterhek mérséklése viszont az aggregált keresletet növelő tényező. Ha tehát ezt az infláció mérséklésével egy időben alkalmazzák, a költségvetési deficit csökkenése ellenére is növekedhet a reálkamatláb, ami a beruházások tényleges növekedését visszatartja. Egyáltalán nem mindegy tehát, hogy a deficit arányának, nagyságának változása milyen tényezők hatására következik be. Ha az inflációs ráta változása miatt, annak a kiszorítási hatás szempontjából szerepe nincs, vagy csak minimális.

A Fidesz javaslatából úgy tűnik, az inflációs várakozások mérséklése és az inflációs ráta tényleges csökkenése a kamatlábak közvetlen befolyásolásán át is ösztönözheti a beruházásokat. Mindesetre, ha az inflációs ráta csökken, esik a nominális kamatláb, még ha késéssel is. De ügyelni kell arra: a beruházásokat nem a nominális, hanem a reálkamatláb csökkenése ösztönzi, a várható profitrátához ugyanis mindig a reálkamatlábát kell viszonyítani. (Tulajdonképpen azért, mert a profitráta lényegében véve az adózás utáni nominális profit aránya a lekötött tőkék folyó árához viszonyítva, vagyis a profitráta nem valamilyen, az inflációs rátával felszorozott érték.) Így tehát az inflációs ráta és vele a nominális kamatláb esése a beruházási hajlandóság számára még nem sokat jelent, esésük ellenére a beruházási kedv maradhat változatlanul rossz. Hiba, ha egyszerűen a „kamatlábak” csökkenésétől várjuk a beruházási kilátások javulását.<sup>10</sup> Csupán az alacsonyabb inflációból még nem következik a reálkamatlábak mérséklődése.

És nem következik a reál-hitelkamatlábak csökkenése sem. Akkor sem, ha a termelői árindexnek a fogyasztói árindextől való erőteljes lemaradását is bekapcsol-

<sup>10</sup> Urbán László ezt írja: „a magyar gazdaságban az átmenet éveiben kialakult, s még mindig jellemző helyzet, hogy a termelői árindex lényegesen alatta marad a fogyasztói árindexnek. Ennek... az a következménye, hogy még egy rendbe hozott s így kis kamatrésszel dolgozó bankrendszer sem tudna vonzó feltételekkel beruházási hiteleket ajánlani a gazdaság szereplőinek... Az alacsonyabb infláció mellett már sokkal alacsonyabbak lehetnének a hitelkamatok, érdemben javulnának a beruházási kilátások. Ez adhatna igazi lökést egy szerves gazdasági növekedésnek.” (Urbán [1994].)

juk a vizsgálatba. A Fidesz-javaslat a termelői és fogyasztói árindex szétnyílásának nagy jelentőséget tulajdonít. De nem lehet tudni, hogy pontosan mire gondolnak. Egyszerűen csak arra-e, hogy a nominális hitelkamatlábak esése ösztönzi a beruházásokat? Csupán ez nem ösztönzi. Vagy arra gondolnak-e, hogy az inflációs ráta esése miatt a fogyasztói árindex fentről közeledik a termelői árindexhez és emiatt a fogyasztói árindexre épülő kamatszerkezet egyúttal a vállalkozói reál-hitelkamatlábak csökkenését hozza magával? Mindjárt megmutatom, erre a hatásra sem számíthatunk. Vagy a termelői árak lemaradására a fogyasztói árindex mögött csupán azért kell ügyelni, hogy tudjuk: így a reál-hitelkamatlábak túl magasak, ezért a beruházásokat ösztönözni kell? De akkor miért van központi jelentősége az infláció leszorításának? Hiszen a nominális kamatlábak esése egymagában még nem javítja a beruházási klímát, továbbá a nominálkamatlábak eséséből következő költségvetésdeficit-csökkenés nem mérsékli a költségvetés beruházásokat kiszorító hatását! Csak akkor bízhatnánk az infláció esésének beruházást ösztönző hatásában, ha miatta a fogyasztói árindex valóban közeledne a termelői árindexhez. A bökkenő az, hogy ennek emiatt nincs meg a valószínűsége.

A Fidesz az inflációs ráta jelentős csökkenését a bér-ár spirál erőteljes lefékezésétől várja. A nominális bérek növekedése – mondják – ha felére csökkenne, lényegesen esne az inflációs ráta is. Nekem a legkülönbözőbb helyeken már számtalanszor nagy erőfeszítembe került annak elmagyarázása: ha a lakossági megtakarítások változásától eltekintünk, a nominális bérnövelés nemcsak keresleti, hanem költségoldalról is azonos ütemű áremelkedésre vezet. Ekkor a bérek és fizetések pontosan olyan súllyal szerepelnek költségként, mint keresletként. Közelebről, az egyes árak önköltségének változását a bérek változása nem kevésbé, hanem erőteljesen változtatja, mert az anyag- és energiaköltségek, sőt az adók nagy része mögött is bérek és személyi kifizetések állnak, amelyeket más vállalatokban, intézményekben fizettek ki. Azaz, az anyag- és energiaköltség nagyrészt bér- és személyi kifizetés „álöltözetben”. De éppen azért, ha a nominális bérek növekedési ütemét sikerül lejjebb szorítani, az nemcsak a fogyasztói kereslet növekedési ütemét nyomja lejjebb, hanem a költségek növekedését is, és ez egyformán igaz a termelői és fogyasztói árakban rejlő költségekre. Tehát csak az a következtetés vonható le: ha a bérnövelésre visszavezethető infláció csökken, akkor egyformán csökken a termelői és fogyasztói árak növekedési üteme. És mivel a fogyasztói árindexen alapuló egész kamatfelépítményben jelentkeznie kell az infláció csökkenésének, a nominális betéti és hitelkamatlábak is esnek, de nem csökkennek a reálkamatlábak! A vállalkozói reál-hitelkamatlábak sem, hiszen ha viszonyítjuk őket a termelői árak alakulásához, változatlan reálkamatlábakban jelentkeznek.

Így hát az inflációs ráta leszorítása sem a költségvetési deficit kiszorító hatását nem szorítja háttérbe, sem a beruházások kamatfeltételeit nem javítja, akár figyelembe vesszük a termelői és fogyasztói árindexek szétnyílását, akár nem. Nem hozhat változást a gazdasági növekedés feltételeiben. És ez természetes dolog!

Alapvető gond ugyanis, hogy az államháztartás egésze, vele együtt deficitjének az aggregált keresletet növelő része, továbbá a külső kamatterhek, a KGST összeomlásából eredő világgpiaci orientáltságú exportkényszer és a vele együtt járó súlyos cserearányromlás miatt ugyanazon nemzeti ráfordítás jóval kisebb GDP-ben jelentkezik, és a felsoroltak e GDP-nek is túl nagy részét szívják fel. Emiatt a gazdasági növekedés forrásai rendkívül szerények. Ezt nem hidalhatja át az inflációs ráta és a nominális kamatlábak leszorítása, valamint az állami költségvetés deficitjének a nominális kamatlábak esésén alapuló csökkenése. Aki az infláció leszorításának ilyen hatásában hisz, akarva nem akarva a pénzüllúzió áldozatává válik. Attól tartok, a következő négy évre is inkább csak az „élénkebb” evickelés és a csak lassan javuló növekedési feltételek lesznek jellemzők – még akkor is, ha a gazdaságpolitika jól határozza meg a kulcslépéseket, és azokat következetesen hajtja végre.

Az inflációs ráta leszorításától fordulat nem várható ugyan, mégis a növekedés feltételeinek megteremtésében fontos szerepet tölthet be. A beruházások megindulá-

sához a piackilátások javulása is szükséges, ezt pedig a sajátos feltételekből következően elsősorban az export növekedésétől várhatjuk. Hosszú idő óta vita folyik arról, vajon az export feltételei javítandók-e a forint reálleértékelésével. Nos, ezzel az exportvolumen és többé-kevésbé a konvertibilisexport-bevétel növekedését tartósabban is ösztönözni lehetne akkor, ha a jövedelempolitikával a belső inflációs áremelkedést sikerülne lefékezni. Így a leértékelés hatása nem válna hamarosan semmissé vagy jelentéktelenné a felgyorsuló belső infláció miatt. Ha a cserearányok nem romlanak jelentősen, az export tartósan is jövedelmezőbb lehetne, mint a belső piaci eladás: piaci impulzus volna adható a termelésnek a folyó fizetési mérleg egyenlegének a romlása nélkül. Ekkor az árfolyam-politika, a profitráta és a reál-hitelkamatláb egymáshoz való közeledésével együtt, valószínűleg érezhetőbben javítaná a növekedési feltételeket, a vállalatoknak viszonylag nagyobb részét könnyebben indíthatná beruházásokra. A növekedési feltételek ilyen oldalról történő előkészítését kézzelfoghatónak és reálisnak tartom, messze reálisabbnak a Fidesz-javaslatban foglaltaknál. De azért az árfolyam-politikával is óvatosan kell bánni.

A reálleértékelés nemcsak ösztönöz, hanem dezorientál is: a drasztikus leértékelés gazdaságtalan tevékenységeket is hatékonyan tüntet fel. Ez különösen nálunk okozhat bajt, mert az igazi megoldás a rossz hatékonyságú exporttermékek helyettesítése a kelendő és hatékonyan termelhető árukkal. Ezért jobb enyhe reálleértékelő árfolyam-politikát folytatni, és az exportteljesítmény javításában a súlyt a versenyképes exportkapacitások fejlesztésére fordítani. Ez elősegíthető például adópolitikával, kedvezményes hitelekkel, adó-visszatérítéssel. Annak megítélésében, hogy az adókedvezmények, kedvező kamatozású hitelek hova áramoljanak és milyen beruházásokat ösztönözzenek, nem nélkülözhető a külső és belső árak összehasonlítása. Ez pedig annál torzabb képet ad, minél drasztikusabb a reálleértékelés. Az árfolyam-politikát is felhasználó, de ennél sokkal bővebb eszköztárat alkalmazó, komplex politikára van szükség ahhoz, hogy a vállalatok beruházási hajlandósága és képessége javuljon, és a piac bővüljön a folyó fizetési mérleg egyensúlyának veszélyeztetése nélkül.

A vállalati tevékenység a gazdasági fejlődés alapja. Csak abnormális vállalati viselkedés alapján volna várható, hogy a beruházások fellendüljenek a jelenlegi kamat- és profitabilitási feltételek közepette. Mindezekelőtt ezért teljes képtelenség a folyó fizetési mérleg 1993 óta megfigyelhető romlásából a tartós növekedés megindulására következtetni. Az optimizmust a vállalati beruházások tényleges alakulása nem is támasztja alá. Csak a feltételek lassú javulása várható, a növekedés ha meg is indul, csak mérsékelt lehet. Ezen nem változtat alapvetően sem a privatizáció, sem az agrárgazdaságban kialakult káosz esetleg sikeres kezelése, sem a direkt tőkeimport. Ez utóbbi azért nem, mert nem számíthatunk jelenlegi mértékének jelentős növekedésére. Az imént említettek nélkül persze a gazdasági válság nem küzdhető le, és tőlük függően a növekedés időben korábban indulhat. De velük együtt sem lehet valóban közeli és gyors növekedésben bízni. Ezzel elérkeztünk ahhoz a ponthoz, ahol már felvethető: mi várható az előbb-utóbb mégiscsak meginduló növekedési folyamattól, mennyire lehet ez a folyamat tartós és egyenletes, milyen erőteljes lehet a növekedés dinamikája?

### A növekedés várható sebessége és tartóssága

Ha lassan is, de a reál-hitelkamatlábak és az átlagos profitráta közelednek majd egymáshoz, ezért a beruházások fokozatosan élénkülhetnek, és a gazdaság mérsékelt ütemű növekedési pályára léphet. A növekedés kezdetét rendkívül nehéz előre látni, nem is érdemes azon vitatkozni, hogy az vajon az idén vagy 1995-ben indul-e meg, esetleg még később. Nagy határozottsággal állítható viszont, hogy nem várható fellendülés, és hogy a fejlődés nem lesz egyenletes. A növekedést elég gyakran restriktív intézkedések, kisebb visszaesések fogják félbeszakítani. Manapság kétféle illúzió



terjedt el. 1. Gyors fellendülés előtt állunk. Az illúzió részben azzal kapcsolatos, hogy a válság mély és hosszantartó. Mély válságokat a közhiedelem szerint erős fellendülés követ. Ez az illúzió főként az MDF vezette kormányzó koalíció körében elterjedt. 2. A növekedés tartós lesz. Legalábbis nem szokás manapság arra gondolni; a növekedés megindulása még távolról sem azt jelenti, hogy ezentúl mindig vagy hosszú évekig bővülni fog a gazdaság. Ebbe a hibába úgyszólván mindegyik párt gazdasági programja beleesik. Pedig nincs kizárva, sőt nagyon valószínű, hogy a növekedést hamar félbeszakítja a megtorpanás. A gazdasági fejlődési folyamat külsőleg hasonlítani fog az 1950-es évek Angliájának stop-go ciklusaira.

A fellendülés a klasszikus ciklus kategóriája. (Az élénkülés és fellendülés fogalmát itt nem különböztetem meg.) Bekövetkezte a ki nem használt és versenyképes termelői kapacitások létehez kapcsolódik, ahol a gazdasági növekedés korlátját nem a termelői kapacitások szabják meg, hanem az aggregált kereslet színvonala és változása. Ilyenkor, ha a válság véget ér, a termelés növekedési üteme évekig akár 6-8 százalékos is lehet. A teljesítmény növekedése ekkor nem attól függ, milyen gyors a technikai fejlődés és hogyan alakulnak a beruházások. Kapacitástartalékok alapján a teljesítmény az aggregált kereslet növekedéséhez alkalmazkodhat egyszerűen azok javuló kihasználása alapján. Ekkor a válság utáni fejlődést a konjunktúraelmélet alapján lehet megérteni. Nálunk tehát a szó szerint vett fellendülésnek nincsenek meg, vagy igen szerények a feltételei. Ha megvolnának, az exportoffenzíva nem fulladt volna ki. A mi körülményeink között a teljesítmény növekedésének alapja döntően a szerkezetváltást segítő beruházások növekedése lehet, amely létrehozza és bővíti a versenyképes kapacitásokat, vagy a meglévőket versenyképesé alakítja. A munkaerő-állomány sem feltétlenül versenyképes; ha szerkezeti átalakításra van szükség, a munkaerő-átképzés is elkerülhetetlen. Egyelőre azonban az sem világos, hogy az átképzésnek milyen tartalmúnak kell lennie.

A növekedési folyamat is csak mérsékelt lehet. Mint kiderült: a beruházási ráta gyors növekedése nem várható, ezért a modern technika beáramlása a gazdaságba viszonylag lassú lesz. A beruházási ráta színvonala egyelőre alacsony. A növekedés döntő meghatározó tényezője, vagyis a technikai fejlődés üteme az újonnan bevezetett technika minőségétől és terjedési sebességétől függ, az utóbbinak alapvető meghatározó tényezője éppen a beruházási ráta nagysága.

Mindez tetéződik a külkereskedelmi és folyó fizetési mérleg rendkívül rossz pozíciójával. Az 1993. évi 3,4 milliárd dolláros folyó fizetésimérleg-passzívum és a hasonló mértékűnek ígérkező 1994. évi fizetésimérleg-hiány akkor, amikor a válság mélypontján vagyunk, semmi jót sem ígér. A növekedési folyamat külső feltételei nem akkor kedvezőek, ha a valutatartalékok nagyok, hanem akkor, ha e tartalékok felhalmozódása a külkereskedelmi és folyó fizetési mérleg aktívumára vezethető vissza, ha azok tulajdonképpen a gazdaság külső versenyképességét tanúsítják. Ekkor és csak ekkor nem fenyeget a növekedés a folyó fizetési mérleg rohamos romlásával. Nálunk a 7 milliárd dollárhoz közelítő valutatartalékok felhalmozódását a külső hitelfelvétel tette lehetővé, felhasználásuk a növekedés finanszírozására a nettó eladósodás felszökkenését váltaná ki. A kormány szerint lehetséges, hogy a kereskedelmi és folyó fizetési mérleg súlyos passzívuma a már kezdődő növekedés jele.<sup>11</sup> De ha a statisztikailag még nem is mérhető növekedés a külső egyensúly ilyen mértékű hiányát okozza, még nagyobb lenne a passzívum, ha a növekedés valóban felgyorsulna.

Ennek megvan a várható növekedési ütemet érintő konzekvenciája. Az nemcsak azért lesz mérsékelt, mert a növekedés hajtórúgói, vagyis a beruházások és a műszaki

<sup>11</sup> A visszaesésében eddig a fő szerepet a nyugat-európai recesszió játszotta. Most azonban úgy értékeljük, hogy a mérleghiány azonos mutatója másra utal. Most ugyanis az import növekszik. A behozatal nagyobbik hányadát már tavaly is a beruházási javak tették ki...” A fizetési mérleg hiányának „egyre kevésbé a nyugati recesszió lesz az oka, sokkal inkább a növekedés beruházásigénye”. (Szabó [1994].)

fejlődés egyelőre csak gyengék lehetnek. Az ütem azért is alacsony lesz, mert a növekedést kényszerűen alkalmazott restrikciónak és velük együtt megtorpanások szakitják majd félbe. A várható átlagos növekedési ütemet más tényezők is mérséklék majd, így például a mezőgazdaságban a kárpótlási és átalakulási törvény okozta felfordulás, az itt kialakult korszerűtlen tulajdoni és birtokszerkezet, a leromlott tőkeellátottság, a mezőgazdasági termelők és a piac közötti kereskedelmi és információs kapcsolatok szétszakítása. A várható növekedési ütemet mérséklék még többek között a privatizálásra váró vállalatok bizonytalan helyzete, a kárpótlás okozta zavarok és főként az, hogy a politika túlságosan áthatja a gazdaságot.

Nagyon erőteljesek tehát azok a kötések, amelyek határt szabnak a gazdaság várható növekedésének az évtized hátralévő részében. E kötések három fő tényező oldhatja: a direkt tőkeimport intenzitása, a világgazdasági helyzet alakulása és a keleti – volt KGST- – piacok fejlődése és azok részbeli visszaszerzése. Mindegyik oldja a növekedés fizetésimérleg-kötöttségét, a direkt tőkeimport pedig erősítheti a növekedési potenciált is a technikai transzferen keresztül.

Józan számítások évi nettó 1,3-1,5 milliárd dollár összegű direkt tőkeimporttal kalkulálnak, nem baj tehát, ha a folyó fizetési mérleg ilyen összegben passzív. Súlyos gondot okozna, ha a direkt tőkeimport ennél kisebb értékű lenne. Ezért minden olyan lépés, döntés vagy belpolitikai esemény, ami a direkt tőkeimportnak árt, a gazdasági kibontakozás esélyeit ássa alá. Nem a külföldi tőke behatolását kell támadni, ehelyett azt a beruházások és a technikai transzfer növelésére kell készítenni. Direkt tőkeimport nélkül a növekedés meg sem indulhatna.

A világgazdasági recesszió befejeződése és a nyugat-európai növekedési folyamat megindulása is kedvező a hazai gazdasági fejlődés számára, mert az exportkilátások is kedvezőbbé válnak. Nem várható azonban, hogy egy esetleges nyugat-európai konjunktúra miatt az exportnövekedés kiugróan gyors lesz, és hogy az kellő dinamizmust képes bevinni a belső gazdaság fejlődésébe. Az export 1993. évi drasztikus esése nem elsősorban a világgazdasági recesszióra vezethető vissza, hanem főként arra, hogy a gyenge versenyképesség miatt a világpiacra irányuló export növelését segítő erőfeszítések szükségképpen elégteleneknek bizonyultak, a vállalatok kifulladások. Ugyanezen okból megalapozatlan abban bízni, hogy mi, marginális exportőrök lévén, a nyugat-európai élénkülés alapján exportunkat gyorsan növelhetjük majd. Sok marginális exportőr van, ezek közül azok növelhetik majd gyorsan piaci részesedésüket, amelyek a gyártmányösszetétel és a gyártmányok minőségi jellemzői folytán versenyképesek.

Végül kedvező fordulatot hozhat a volt KGST-piacok egy részének visszaszerzése. Ez reményeket ébreszthet olyan egyrészt mezőgazdasági, másrészt a mezőgazdaságon kívüli, jelenleg télen exportkapacitások számára, amelyek a KGST-re épültek, és amelyek a világpiacon szükségtelennek bizonyultak. A volt KGST-piacok visszaszerzése azonban nehezen valósítható meg. Mindegyik volt KGST-ország törekszik erre, ráadásul e piacok ma már nem védettek a világpiaci konkurenciával szemben. Jó esetben csak e piac egy részének visszaszerzése lehetséges, és ez sem megy fejlesztések, a versenyképesség javulása nélkül.

A direkt tőkeimportból, a világpiaci élénkülésből és a volt KGST-piacok felé való újrainvitációból eredő lehetőségeket összegezve, azt mondhatjuk: ezekkel együtt a fizetési mérleg már kedvezőbben alakulhat és a növekedés üteme nagyobb lehet, mert az export gyorsabban nőhet és kevésbé kell a folyó fizetési mérleg egyensúlyát időnként helyreállító restrikciónak intézkedéseket alkalmazni. Így is elkerülhetetlennek látszik a nettó külső eladósodás növekedése, hiszen a folyó fizetési mérleg a növekedés indulásakor mindig romlik. Aligha lesz azonban a növekedés átlagos évi üteme 2-3 százaléknál nagyobb, fel kell adni az évi 5-7 százalékos növekedésről táplált illúziókat. Ilyen ütem átmenetileg és csak úgy volna elérhető, ha például a külső eladósodás valami váratlan esemény folytán radikálisan esne. Ha az átlagos 2-3 százalékos növekedési ütemet elérjük, van bizonyos tere a nettó külső adósság növekedésének

is, mert növekvő gazdaságban változatlan vagy lassan emelkedő adósságszolgálati rátával is finanszírozható a külső adósságállomány. Megfordítva, az adósságállomány emelkedése nélkül nem indulhat meg a növekedés folyamata, hiszen ekkor a direkt tőkeimport a növekedés megindulása miatt valószínűleg növekvő folyó fizetési-mérleg-passzívumot aligha egyenlítheti ki. Évi 2-3 százalékos növekedési ütem mellett elviselhetőnek és a nemzetközi pénzpiacra finanszírozhatónak tűnik évi 1, esetleg 1,5 milliárd dolláros nettó adósságnövekmény, ami 1,5 milliárd dolláros működőtőkeimport mellett 2,5-3 milliárd dollár összegű folyó fizetési-mérleg-hiányt enged meg. A jelenlegi hiányt – különösen a gazdasági növekedés megindulása esetén – ilyen értékre leszorítani rendkívül nehéz.

A várhatóan lassú növekedésnek figyelemre méltó következményei vannak. Mindenekelőtt: a lakossági fogyasztás növekedésének esélyei szerények. A 2-3 százalékos várható átlagos növekedési ütem elképzelhetetlen a beruházási ráta emelkedése nélkül, ezt megköveteli a strukturális átalakulás. A beruházási rátának az évtized folyamán legalább 25 százalékra kellene nőnie, ami most 20 százalék alatt van, legfeljebb 17 százalékra tehető. Emelkedése viszont 2 százalékos GDP-növekedés mellett nem engedne meg észrevehető fogyasztásbővülést, 3 százalékos GDP-növekedés mellett pedig mindössze alig több mint 1 százalékosat. Ezt is csak akkor, ha az exportnak nem kellene gyorsabban növekednie az importnál, ha a külkereskedelmi cserearányok nem romlanak, vagyis akkor, ha a belföldön realizált GDP növekedése megegyezik a termelt GDP emelkedésével. Ha az export volumene gyorsabban nő majd az importénál, akkor – eltekintve a direkt tőkeimporttól – a feltételezett beruházási-ráta-növekedés esetén a fogyasztás lehetséges növekedési üteme még lejjebb szorulna. Javíthatja a helyzetet az esetleg gyorsabb direkt tőkeimport és a vele együtt megnövekvő külföldi forrású tőkeberuházás. De a direkt tőkeimport várható alakulását reálisan számításba véve sem lehet a fogyasztás várható növekedése jóval kedvezőbb. Ez azt jelenti, hogy a jövedelemelosztásban az évtized végéig feszültségek jelentkeznek, és gondot okoznak majd a szociális viszonyokból eredő társadalmi-politikai ellentétek a jövedelmi polarizálódás további alakulásától függően is.<sup>12</sup>

Külön gond a foglalkoztatottság várható alakulása. A munkanélküliség valós arányának csökkenése csak nagyon lassú ütemben valósulhat meg azért, mert a növekedés átlagos üteme alacsony lesz. Már ahhoz is gazdasági növekedés szükséges, hogy a foglalkoztatottság szintje fennmaradjon és a valóságos munkanélküliség aránya ne nőjön. Ezért is megalapozatlan az az optimizmus, ami a regisztrált munkanélküliekről szóló statisztikákat hivatalos részről övezi. Arthur Okun amerikai közgazdászról elnevezett „Okun törvénye” szerint, a technikai fejlődés, a népszaporodás, illetve a munkaerő-állomány növekedése mellett csupán a munkanélküliségi ráta növekedésének megakadályozásához is jelentős növekedési ütem szükséges. (Okun [1983] 145–249. o.) Ez az Egyesült Államokban a hetvenes években évi 3 százalékra volt tehető. A munkanélküliségi ráta 1 százalékos csökkenéséhez pedig a GDP további 2 százalékos növekedési ütemére volt szükség akkor és ott. A magyar gazdaságban a lakosság száma és a munkaerő-állomány valamelyest csökken, a nyugdíjasok számaránya nő, ezért a valóságos – nem a regisztrált – munkanélküliségi szint növekedésének megakadályozásához valószínűleg elegendő 3 százaléknál alacsonyabb növekedési ütem is. De a várható évi 2-3 százalékos átlagos növekedési ütem túl alacsony ahhoz, hogy a munkanélküliségi ráta jelentősebben csökkenjen, hiszen a technikai fejlődés munkaerő-felszabadító hatásával, továbbá a privatizációval együtt járó munkaerő-racionalizálással komolyan számolnunk kell. Ezért az évtized végéig a munkanélküliségi ráta valószínűleg nem szorítható 10 százalék alá még akkor sem, ha a privatizációban előnyben részesítik a munkahelyteremtő beruházásokra kötelezettséget vállaló pályázókat. A munkanélküliségi ráta erőteljesebb csökkenésé-

<sup>12</sup> Vannak persze optimistább becslések is (lásd Ehrlich–Révész [1993]).

hez dinamikus gazdasági növekedésre volna szükség, ennek azonban nincs meg a valószínűsége. A könnyelmű ígéretekől itt ugyanúgy tartózkodni kell, mint a küszöbön álló fellendülésre vonatkozó prognózistól.

\*

Megkísértem tárgyilagosan, józanul felmérni, mik a gazdasági növekedés realitásai az évtized hátralévő részében. A vázolt kép nem sok öröme ad okot, a növekedést akadályozó tényezők rendkívül erőteljesek. Éppen ezért a haladást szolgáló minden lehetséges eszközt ki kell használni és minden, a kibontakozást megzavaró lépést el kell kerülni. A kárpótlás például a gazdasági kibontakozást akadályozta és akadályozza. Mindig felléptem a kárpótlás ellen, annak gazdaságilag káros hatására publikációimban többször is rámutattam. De az okozott károk minden várakozásomat felülmúlták. Utalok a kárpótlás következtében fellépő mezőgazdasági káoszra. De utalhatok a legújabb fejleményekre is, például a kárpótlási jegyek átváltására egyes vállalatok részvényeire, ami a vállalatok beruházási lehetőségeit tovább rontja. Vagy utalhatok a kárpótlási jegyeknek az OTP részvényeire való átváltására, ami szöges ellentétben van az alapvető feladattal, a banki kamatrés szűkítésének követelményével: a kamatrésből ezentúl e részvények osztalékát is fedezni kell. A kárpótlás ma már adottság, következményeit viselni fogja az ország gazdasága. De jó példa ez a gazdasági kibontakozásnak ellentmondó döntésekre. Ha egy kormányzat politikai célzatú döntésre szánja el magát, mérlegelje annak káros gazdasági következményeit is.

A vágyakat a valóságtól egyelőre széles szakadék választja el. A növekedés üteme persze viszonylag gyorsabb lehet akkor, ha a következő évek gyakorlatában az bizonyosodna be: a létező tétlen kapacitásokból mégiscsak viszonylag nagyobb rész versenyképes. Gyorsabb növekedés következne be akkor is, ha például a külső adósság és vele a külső adósságszolgálat mintegy varázsütésre eltűnne. Nagyságrenddel kedvezőbbé válna az államháztartás és a folyó fizetési mérleg egyensúlya, sokkal gyengébbek lennének a növekedést korlátozó erők. Erre azonban nem számíthatunk, arról nem is szólva, hogy a gyors növekedés ekkor is alighanem külső eladósodásunk ismételt felszökkenésére vezetne: a versenyképesség nem javítható radikálisan rövid idő alatt. Ezért közeli és gyors fejlődést ígérni súlyosan félrevezető. Alapot adhat a választások után hivatalba lépő kormányzat elleni megalapozatlan támadásokra is, akármilyen lesz annak összetétele. Tisztességtelen dolog lenne számon kérni a lemaradást olyan feltételezett fejlődéstől, amelynek nincs realitása.

Súlyos gondot okoznak majd a szociális feszültségek, amelyek a csupán szerény növekedési többletből, a jövedelmi polarizációból és a nagyarányú munkanélküliségből fakadnak. Hogy e feszültségek elviselhetők legyenek, valóban elkerülhetetlen a nagy elosztási rendszerek reformja. E reformnak a takarékoságon kívül szigorúan a rászorultsági elven kell alapulnia. A reformra nem csupán a növekedési feltételek létrejöttének segítése végett van szükség, hanem azért is, hogy a jövedelmi transferek valóban a rászorulókhöz jussanak, hogy azok biztosan segítséget kapjanak. A reform hallatlanul nehéz és felelősségteljes feladat. De csak olyan társadalom lehet életképes, amely lehetőséget ad arra, hogy a bajbajutottak helyzetükön javítani tudjanak. Ellenkező esetben politikai felfordulás vethet véget a növekedési folyamatnak.

*Hivatkozások*

- BALASSA ÁKOS [1994]: A bank és adókonszolidáció időszerű kérdései. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- BATOR, F. M. [1982]: Fiscal and Monetary Policy. In Search of a Doctrine. Economic Choices: Studies in Tax/Fiscal Policy. Center for National Policy, Washington, D. C.
- DEDÁK ISTVÁN [1993]: Megtakarítások, megtakarítási ráta, költségvetési deficit. MTA KTI, december.
- DORNBUSCH, A.– FISCHER, G. [1987]: Macroeconomics. McGraw Hill, New York.
- EHRlich ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR [1993]: A jelen és egy lehetséges jövő Magyarországon 1985–2005. Budapest, 1993. december.
- ERDŐS PÉTER [1976]: Bér-profit-adóztatás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ERDŐS PÉTER–MOLNÁR FERENC [1982]: Infláció és válságok a hetvenes évek amerikai gazdaságában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ERDŐS TIBOR [1990]: Kiszorítási hatás és válságellenes gazdaságpolitika. Külgazdaság, 11. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1963]: Gazdaságpolitika válságban. Gazdaság, 1993. évi különszám.
- LEHÓCZKY ZOLTÁN [1990]: A pénzintézeti rendszer 1993. évi tevékenysége. Magyar Nemzeti Bank, Budapest, 1994. március.
- MNB [1994]: A monetáris politika időszerű kérdései. MNB, Budapest, 1994. április.
- MUNDELL, R. A. [1962]: The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for International and External Stability. IMF Staff Papers, március.
- MUSGRAVE, R. A.–MUSGRAVE, P. B. [1987]: Public Finance in Theory and Practice. McGraw–Hill, New York.
- OKUN, A. [1983]: Output, Employment and Unemployment. Economics for Policymaking. The MIT Press Cambridge, Massachusetts.
- ROBERT, P. C. [1984]: The Supply-Side Revolution. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- SZABÓ IVÁN [1993]: A gazdaságpolitika aktuális problémái 1993-ban. Gazdaság, 1993. évi különszám.
- SZABÓ IVÁN [1994]: A deficit a növekedés ára. Interjú Szabó Iván pénzügyminiszterrel. Népszabadság, április 20.
- URBÁN LÁSZLÓ [1994]: A deficit helyett először az inflációs várakozásokat kell mérsékelni. Figyelő, február 17., 16–17. o.

KOPITS GYÖRGY

## Félúton az átmenetben

---

A cikk, miután visszatekint az elmúlt négy év alatt végbement szerkezeti átalakulásra és a makrogazdasági folyamatokra, a tartós növekedés középtávú kilátásait kutatja. Az elemzés – hozzávetőleges becslésekkel illusztrálva – azt sugallja, hogy a tőkepiacon és a munkaerőpiacon meglévő fiskális, illetve kvázifiskális ékek komolyan akadályozzák a tőkefelhalmozást és a foglalkoztatást, ezáltal pedig a gazdasági növekedést. A tanulmány a bankkonszolidáció és a vállalatok átalakítása; az államháztartás és a társadalombiztosítás reformja terén felvázolja a jövőbeni feladatokat. Makrogazdasági stabilizációval alátámasztott, jelentős intézkedések szükségesek ezeken a területeken az ékek csökkentése és a tartós növekedés elérése érdekében.\*

---

Magyarország minden valószínűséggel elérte vagy már túl is jutott a félúton a tervgazdaságból piacgazdaságba való átmenetben. Habár ezt az állítást nehéz lenne bizonyítani, sokat mondó jel, hogy idén a GDP-nek már legalább a fele ered a magángazdaságból. Így hát indokoltnak tűnik számba venni a fontosabb magyar gazdaságpolitikai kérdéseket. Azért is alkalmas az idő a számbavételre, mivel az első demokratikus kormányzati ciklus végén vagyunk. Ugyanakkor hangsúlyozni szeretném, hogy írásom célja nem a kormány vagy az ellenzéki pártok értékelése.

E tanulmány szándéka az, hogy áttekintést nyújtson a múltban elért eredményekről, és körvonalazza a hátralévő fontosabb feladatokat a piacgazdaság megteremtésében. Lényegében a félútról történő átfogó visszatekintésről és előretekintésről van szó. Azt hiszem, könnyű egyetértésre jutni abban, hogy a *piacgazdaság megteremtésének átfogó törekvésén belül a fő cél Magyarországon jelenleg a tartós gazdasági növekedési folyamat beindítása*. Így írásom annak a problémának a megoldásához kíván hozzájárulni, amely manapság a magyar közgazdászok, politikusok és a társadalom zömét foglalkoztatja.

---

\* A cikk bővített változata egy előadásnak, amelyet 1994. február 16-án rendezett a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem és a Magyar Közgazdasági Társaság, *Andorka Rudolf* elnökségével. A szerző köszönettel tartozik az ülés korreferenseinek: *Rabár Ferencnek, Surányi Györgynek, Száz Jánosnak, Tóth István Györgynek* és *Veress Józsefnek* észrevételeikért. Úgyszintén köszönet illeti *Hetényi Istvánt, Kovács Álmost, Szentpéteri Bélát* és a Közgazdasági Szemle szerkesztőségét hasznos javaslataikért. *Romhányi Balázs* értékes kutatási segítséget nyújtott a tanulmány elkészítéséhez. A kifejtett nézetek, amelyekért csak a szerző felelős, nem szükségszerűen esnek egybe a Valutaalap álláspontjával.

### Visszatekintés a teljesítményekre

A volt szocialista országok között kétségkívül Magyarország volt legjobban felkészülve a kilencvenes évek küszöbén arra, hogy megkezdje a piacgazdaság kialakítását. Két évtizednyi reformkísérletezés eredményeként fellazult a központi tervegazdálkodás, amelyben – bár merev keretek között – megengedett volt a kisméretű magángazdálkodás, korlátozott ár- és bérliberalizáció mellett létrejött néhány piacorientált pénzügyi kezdeményezés (adórendszer, kétszintű bankrendszer). Ezen reformlépések előkészítették a terepet az átmenet számára. Ami talán a legnagyobb előny a jelenlegi átmenet szempontjából, az a piaci elvek, intézmények és gyakorlat bizonyos – korábban megszerzett – ismerete, amely leginkább Magyarországra jellemző, és amelynek hiánya mind a mai napig a szovjet utódállamokban érezhető legjobban. A korábbi, sokszor ellentmondó reformlépések azonban kevésbé kívánatos mellékhatásokkal is jártak: a gazdálkodó egyének és vállalatok talán hajlamosak a rejtett gazdaságban működni. Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy Magyarország különlegesen magas külföldi adósságot, adósságszolgálati terhet örökölt. A nagyméretű külföldi hitelfelvétel nem feltétlenül volt szükséges a korábbi reformkísérletezésekhez, sőt ezáltal valószínűleg egy sor fontos reformintézkedés elodázódott.

Ilyen háttérrel indult el az ország az átmenet útján 1990-ben. Az akkor elindított folyamatnak egyik fontos sajátossága a fokozatosság volt, amit egyszerre lehet a magyar változat gyengeségének és erősségének is minősíteni. Gyengesége a lassúság, erőssége, hogy bármilyen lassan is születtek meg egyes intézkedések, bármily lassan is alkalmazták azokat, kevés esetben volt visszalépés. Az átmenet legfontosabb vívmányai közé tartozik az árak jóformán teljes mértékű felszabadítása – tágabb értelemben, ami az árupiacot, a munkaerőpiacot, a tőkepiacot és bizonyos mértékig a valutapiacot is magában foglalja. Konkrétabban megfogalmazva, az első három év után, nagyon kevés kivétellel, megszűntek az árszabályozások, illetve ártámogatások, a vállalati szférában felhagytak a bérek szabályozásával, sem a hitel-, sem a betétkamatokat – nagyrésztben – nem kötötték előírt plafonokhoz. Ami a valutaárfolyamot illeti, azt egyre rugalmasabban és egységesebben állapították meg. Az ár-, bér- és kamatliberalizációval párhuzamosan csökkent a piacok szegmentáltsága.

Felismerve Magyarország kiscgazdaság voltát és a súlyos forrásallokációs torzulásokat, a hatóságok szinte azonnal megnyitották a kaput a szabad külkereskedelem előtt. Jóformán minden gazdálkodó részt vehetett benne; a mennyiségi korlátozóeszközök aránylag alacsony szintű vámtarifák váltották fel – nominális átlaguk körülbelül 13 százalékra csökkent 1991-ben –, és megkezdődött az exporttámogatások erőteljes csökkentése, illetve megszüntetése már egy évvel a KGST összeomlása előtt. Ugyancsak az átmenet legelejétől a kormány szorgalmazni kezdte az Európai Unióhoz – akkori nevén Európai Közösségekhez – való csatlakozást, elsősorban a kereskedelem terén. Ezenkívül a tőke- és pénzügyi folyamatokban is lényeges nyitás történt, több ízben megelőzve a többi volt szocialista gazdaságot, főként ami a működő tőkét, illetve jövedelmének szabad repatriálását illeti. A gazdasági nyitás nem terjedt ki a teljes fizetési mérlegre, azaz a teljes mértékű konvertibilitásra, mivel ennek összes feltétele még nem valósult meg. Mindenképpen jogosan lehet a kifelé nyitást a belpiacok liberalizálásával együtt az átmenet legfontosabb teljesítményei közé sorolni. Ennek jelentőségét növeli az, hogy ezekre a lépésekre még azelőtt került sor, mielőtt erős érdekcsoportok megakadályozhatták volna – ahogy az számos fejlődő és iparosodott gazdaságban megtörtént, hasonló liberalizáció meghirdetésekor.

Sokkal nehezebbnek és bonyolultabbnak bizonyult a piacorientált intézmények megteremtése és még inkább azok alkalmazása az adott körülmények között. A fontos és eredményes – ha több esetben nem is befejezett – lépések közé tartozik ezen belül: a jegybank független működése; a piacorientált monetáris eszközök használata; a csődök, felszámolások és a bankkonszolidáció elindítása; a termelőszféra nagy részének privatizálása; a munkanélküliség nyílt kezelése; profitlisztítás a társadalom-

biztosítási rendszerben és számos újítás az egészségügy területén. Sok szempontból elismeréssel lehet tekinteni ezen és más piacorientált intézmények megteremtésére, már csak azért is, mert habár szükségességük vitathatatlan, némi bátorságot is igényelnek. A gyakorlati alkalmazást – amely több ízben pragmatikus és improvizált jellegű volt – óhatatlanul sok, olykor jogos kritika érte. Több esetben azonban módosítással vagy finomítással sikerült javítani ezeken az intézményeken az első időszak után.

### Makrogazdasági folyamatok

Az átmenet első fázisának eredményeit – beleértve az intézmények átalakítását – ma már többé-kevésbé értékelni lehet az utolsó négy év makrogazdasági folyamatainak tükrében. A fogyasztói áremelkedés, nagyrészt az ártámogatások leépítésének hatására, 1991 közepén elérte a 38 százalékos évi szintet. Az alapvető infláció [underlying inflation] ennél jóval alacsonyabb szinten maradt, 1994 elejére a fogyasztói árak évi emelkedése már 17 százalékra esett vissza – amint az alsó áfa-kulcs 1993 elején történt megemelésének egyszeri hatása elmúlt. Eközben, a pénzügyi liberalizáció éreztette hatását abban, hogy a betétkamatlábak a pozitív reálszint felé közelítettek, s ez részben lehetővé tette a pénz forgási sebességének csökkenését 1992-ig (1. táblázat). Ennek ellenére állíthatjuk, hogy 1992 vége és 1993 első fele kivételével – amikor a betéti kamatlábak különösen alacsony reálszintre csúsztak vissza – a monetáris politika általában hozzájárult az infláció mérsékléséhez, és a külső egyensúly kialakulása irányában hatott.<sup>1</sup>

Az állami tulajdonban lévő vállalatok átalakulásának, csődbe menetelének vagy privatizálásának – a munkanélküliség immáron nyílt kezelésével együtt – fontos következménye volt a munkanélküliség gyors emelkedése. A munkanélküliségi ráta 1993 elején meghaladta a 13 százalékot. A munkanélküli-segély, a gyorsan növekvő államadósság (amely már a GDP 90 százalékát teszi ki) és a piaci kamatlábak növekedése a költségvetési kiadásokat. Ugyanakkor a vállalati átalakulás és a kereskedelmi bankok tartalékképzése – az adóadminisztráció nehézségeivel együtt – a költségvetési bevételek stagnálásában nyilvánult meg. Így hát a költségvetési hiány emelkedését nagyrészt a korábban rejtett fiskális terhek felszínre kerülésének lehetett köszönni. Bár a magas költségvetési deficit oka nem az elsődleges kiadások emelkedése volt, hiányoztak a kellő kiigazító lépések a hiány csökkentése érdekében.

A külgazdasági folyamatokat illetően, a KGST-kereskedelemmel kapcsolatos támogatásokat 1990-től kezdték leépíteni, ezt 1991-ben a piaci részesedés csökkenése és a cserearány romlása követte (2. táblázat). Ennek hatását 1992-ig bizonyos fokig tompította az azelőtt felhalmozódott készletek értékesítése a nem rubel elszámolású piacokon. Az utóbbi export kifulladás 1993-ban egy sor exogén tényező (az aszály, a tulajdonviszonyok bizonytalansága, a jugoszláv embargó, a nyugat-európai recesszió) negatív hatásával és valószínűleg a forint bizonyos mértékű reálfelértékelésével vegyült, mielőtt a gazdaságpolitika ezt részben kiigazította volna.<sup>2</sup> A magánszektor

<sup>1</sup> A szükséges adatok és a stabil pénzkeresleti paraméterek hiánya nem teszi lehetővé annak egyértelmű megállapítását, hogy mennyire volt restriktív vagy expanzív a monetáris politika az utóbbi négy évben. A vállalatok közötti kintlevőségek emelkedése és számos pénzügyi innováció szintén megnehezíti az ilyen értékelést.

<sup>2</sup> Az export csökkenése részben valószínűleg statisztikai okokkal is magyarázható. Ezek közé tartozik a külkereskedő gazdálkodó szervezetek számának óriási növekedése és a vámszabad területek figyelmen kívül hagyása (amelyek azonban bekerülnek a termelésbe). A fő nyugati kereskedelmi partnerországok 1993-ra szóló tükör adatai (azaz importjuk Magyarországról) bizonyítják a magyar export alulmérését.



1. táblázat

Fontosabb belgazdasági mutatók  
(1988–1993)

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993 Beclsés
<i>Évi százalékos változás<sup>8</sup></i>						
Nemzeti jövedelem és árak						
GDP változatlan áron	-0,1	0,7	-3,5	-11,9	-4,5	-1,6
Belföldi kiadás változatlan áron <sup>1</sup>	-0,4	-0,9	-3,1	-9,6	-6,2	1,7
GDP-deflátor	17,5	18,8	25,7	25,4	25,2	21,5
Fogyasztói árak (év végén)	14,8	18,1	33,4	32,2	21,6	21,1
Termelői árak (év végén)	5,4	15,8	32,1	21,9	18,9	10,8
Munkanélküliségi ráta (munkaerő százalékában, év végén)	0,0	0,5	1,5	7,5	12,3	12,1
Pénz és hitel <sup>2</sup>						
Tágabb értelemben vett pénz <sup>3</sup>	3,5	13,8	29,2	28,7	26,8	15,5
Belföldi hitel <sup>3</sup>	11,9	33,3	24,2	14,1	16,0	22,6
Kormányzat, nettó <sup>3</sup>	6,7	15,5	0,7	13,4	15,8	22,9
Vállalkozók <sup>3</sup>	-1,2	13,2	16,7	12,2	-0,9	-0,9
Pénz forgási sebessége (GDP év végi M2-höz képest)	2,35	2,44	2,30	1,97	1,89	1,93
Kamatlábak (év végi ráta) <sup>4</sup>						
Lakossági betét	13,5	13,5	19,0	25,0	16,0	13,0
Vállalati hitel	18,3	22,8	32,1	35,5	28,8	25,6
<i>A GDP százalékában</i>						
Államháztartás <sup>5</sup>						
Egyenleg	0,0	-1,3	0,5	-2,3	-5,6	-6,4
Bevételek	62,2	59,6	57,9	56,0	57,7	54,0
Elsődleges kiadások	60,6	58,5	54,4	54,8	57,2	55,4
Kamatkiadások	1,6	2,4	3,0	3,5	6,1	5,0
Bruttó államadósság <sup>6</sup>	...	...	60,3	72,6	66,9	88,5
Bruttó belföldi beruházás <sup>7</sup>	25,3	26,6	25,4	20,8	19,0	22,6
Bruttó nemzeti megtakarítás <sup>1</sup>	25,1	25,0	27,3	18,1	18,5	15,0

<sup>1</sup> A magánfogyasztást 1988-ig „területi”, utána „nemzeti” alapon számítva tartalmazza. A területi [nemzeti] alapon számított magánfogyasztás [nem] tartalmazza magyar állampolgárok külföldi fogyasztását, de nem tartalmazza [tartalmazza] külföldiek magyarországi fogyasztását. 1989 előtt a területi, illetve nemzeti alapon számított fogyasztás közti eltérés viszonylag csekély volt.

<sup>2</sup> Állomány az év végén. 1990-től kezdődően, a bankrendszer 1991-es szerkezete alapján.

<sup>3</sup> Az előző év végi tágabb értelemben vett pénzállományhoz viszonyítva.

<sup>4</sup> Egyéves lejáratra vonatkozó kamatlábak; a bankbetétek esetében forrásadóval csökkentett nettó érték.

<sup>5</sup> A Nemzetközi Valutaalap ide vonatkozó (Government Finance Statistics) módszertanának osztályozása szerint. Az 1993-ra vonatkozó kiadási adatok nem tartalmazzák a volt Szovjetunióval szembeni követelések fejében szállított haditechnikai eszközök értékét.

<sup>6</sup> Az államháztartás és a Magyar Nemzeti Bank együttes adósságállománya az év végén, csökkentve az államháztartás MNB-vel szembeni nettó adósságának összegével.

<sup>7</sup> Készletváltozásokkal együtt.

<sup>8</sup> Ha más kikötés nincsen.

*Forrás:* Központi Statisztikai Hivatal, Pénzügyminisztérium, Magyar Nemzeti Bank és Nemzetközi Valutaalap beclsélek.

belső pénzügyi megtakarítása egyre kevésbé tudta kielégíteni a – részben az államháztartás hiányából is keletkezett – belső kereslet növekedését. Mindezek következtében a folyó fizetési mérlegben szerény többletből nagyméretű hiány keletkezett 1993-ban.

**Fontosabb külgazdasági mutatók<sup>1</sup>**  
(1988–1993)

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993 Becslés
<i>Évi százalékos változás</i>						
Külkereskedelem <sup>2</sup>						
Nem rubel export, fob <sup>3</sup>	16,5	5,5	15,5	16,8	8,3	-19,3
Nem rubel import, cif <sup>3</sup>	-1,4	5,1	9,0	38,3	11,1	12,5
Nem rubel export volumen <sup>4</sup>	8,8	4,8	10,0	12,7	0,9	-13,4
Nem rubel import volumen <sup>4</sup>	-6,8	7,0	3,3	23,1	-7,3	17,7
Nem rubel cserearány (romlás -)	1,1	2,4	-1,4	-8,5	-0,7	2,3
Rubelexport-volumen	0,4	-6,0	-26,1	-56,4	-2,4	0,0
Rubelimport-volumen	2,9	-6,9	-17,8	-55,6	-12,6	0,0
Árfolyam						
Nominál effektív árfolyam (leértékelés -)	-1,6	3,0	-3,8	-9,3	-5,4	4,9
Reál effektív árfolyam (leértékelés -)	4,6	0,9	1,8	12,5	6,5	-4,0
<i>A GDP százalékában<sup>9</sup></i>						
Folyó fizetési mérleg egyenlege	-2,8	-4,9	0,4	0,9	0,9	-9,6
Bruttó külföldi adósság <sup>5</sup>	71,5	74,0	62,6	74,2	64,2	73,8
Nettó külföldi adósság <sup>5</sup>	50,9	54,1	46,9	47,7	39,8	45,5
Adósságszolgálati mutató (a devizabevételek százalékában) <sup>6, 7</sup>	44,4	37,3	42,5	31,7	31,5	40,6
<i>Milliárd dollárban<sup>9</sup></i>						
Folyó fizetési mérleg egyenlege	-0,8	-1,4	0,1	0,3	0,3	-3,4
Külföldi működő tőke	0,0	0,1	0,3	1,4	1,5	2,3
Vállalati külföldi hitelek nettó felvét	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,8
Teljes fizetési mérleg egyenlege	0,0	-0,1	-0,6	2,7	0,8	2,6
Bruttó hivatalos tartalékok (áruimport hónapokban) <sup>7, 8</sup>	4,7	3,5	2,3	5,3	5,2	6,8

<sup>1</sup> Külgazdasági adatok konvertibilis devizákban, amennyiben nincs más kikötés.

<sup>2</sup> 1991 óta a külkereskedelem legnagyobb része konvertibilis devizákban bonyolódik.

<sup>3</sup> Fizetési alapon, dollárban.

<sup>4</sup> Vámstatisztikai alapon.

<sup>5</sup> Állomány az év végén, tartalmazza a Nemzetközi Valutaalaptól származó forrásokat is.

<sup>6</sup> Adósságszolgálat (kamatfizetések, valamint közép- és hosszú lejáratú hitelek törlesztése, beleértve a Nemzetközi Valutaalaptól származó forrásokat) a devizabevételek (áru- és szolgáltatásexport, valamint idegenforgalmi bevételek) százalékában.

<sup>7</sup> 1991-től kezdődően, a nevező tartalmaz minden konvertibilis devizában bonyolított exportot vagy importot, beleértve a volt KGST-piacokkal korábban rubelben elszámított forgalmat is.

<sup>8</sup> Állomány az év végén. Az arany hivatalos árfolyamon (320 dollár/uncia) értékelve.

<sup>9</sup> Ha más kikötés nincsen.

*Forrás:* Központi Statisztikai Hivatal, Pénzügyminisztérium, Magyar Nemzeti Bank és Nemzetközi Valutaalap becslések.

A többi, átmenetben lévő országhoz képest, rendkívül fontos eredménynek tekinthetők a működő tőke beáramlása – és utóbb a vállalati kölcsönök megjelenése. Ez a tőkebeáramlás egyrészt forrása volt a folyó fizetési mérleg hiányát növelő

importnak, másrészt hozzájárult a szerkezetátalakításhoz, a privatizációhoz, és nem utolsósorban jelentős devizatartalék-felhalmozást tett lehetővé – melynek nagysága jelenleg kb. hétéves import finanszírozására elegendő. Ennek ellenére természetesen a jelenlegi folyó fizetésimérleg-hiány nem tartható fenn több éven keresztül – főképp amikor a devizajövedelem közel felét továbbra is az adósságszolgálatra kell fordítani (2. táblázat).

Az utóbbi négy év alatt Magyarország termelése komoly mértékben visszaesett. Ez elsősorban a tervgazdaságból való átmenet elkerülhetetlen tünete. A termelés-visszaesés fő oka sokkal inkább a KGST- és a belső piacok összeomlása, valamint a külkereskedelem liberalizációja és a vállalatok ezzel járó átalakítása, illetve csődbe menetele volt, mintsem a restriktív makrogazdasági politika. Az össztermelés szintje, illetve annak változása az átmenet jelenlegi fázisában komplex folyamat eredménye – amelyet talán legjobban egy nagyméretű, szinte schumpeteri átrendeződés jelképez. E folyamatban sosincs feltétlenül egyensúly rövid távon: egyrészt hanyatló vállalatok és talán teljes iparágak megsemmisülése, másrészt gyorsan fejlődő új, magas termelékenységű vállalkozások létrejötte jellemzi a folyamatot. Az is igaz ugyanakkor, hogy nagyon nehéz ez utóbbi vállalkozások teljesítményét (ezen belül az ún. rejtett gazdaságot) minden esetben beszámítani. Becslések szerint a rejtett gazdaság hányada Magyarországon a hivatalosan mért termelés közel egyötöde. Mindenesetre, a lengyel után a magyar visszaesés volt aránylag a legenyhébb a térség többi gazdaságához képest, még az alulbecsült hivatalos adatok alapján is. Lengyelország nettó 13 százalékos visszaesésével szemben Magyarország GDP-je körülbelül 20 százalékot csökkent az 1989–1993 közötti időszakban.<sup>3</sup>

### A tartós növekedés útján

Ezzel a háttérrel, többéves termelés-visszaesés után – mégha a visszaesést a statisztika a reálisnál nagyobbak is tünteti fel – természetes némi türelmetlenség. Félúton az átmenetben a kérdést jogosan tehetjük fel: mikor jön már el az ideje a gazdasági növekedésnek? Egyenes és közvetlen válasz helyett, *a növekedés feltételeit kell megvizsgálni: a kielégítő növekedési ütemet, amely középtávon tartós, azaz nem megy a makrogazdasági egyensúly rovására.*<sup>4</sup>

Magyarországon előrehaladott állapotban van a növekedés egyes – már említett – alapfeltételeinek létrehozása: a nyílt gazdaság megteremtése, a szabad árképzés és egy sor piactudományi intézmény kialakítása. Hozzáteve, hogy mindez – a többi környező, átmenetben lévő országhoz viszonyítva – stabil és következetes politikai, szociális és gazdasági kereten belül történt. Mindezen progresszív lépések ellenére *Magyarországon sajnos komoly intézményi tényezők fékezik a vállalkozásokat, a teljesítményt és végül is a növekedést. A fékező elemek leginkább a tőkepiacon és a munkaerőpiacon mutatkoznak.*

A *tőkepiacon* a felhalmozást elvileg többek között a tőkeöltség [user cost of capital] befolyásolja. A tőkeöltség magában foglalja a határhaszonrátát, amely szükséges ahhoz, hogy – aszerint, hogy a vállalat saját megtakarításból vagy hitelből finanszírozza a beruházást – meg hozza a saját várt nyereséget [discount rate] vagy a hitelkamatot, módosítva a kockázati prémiummal, az amortizációval és a vállalati

<sup>3</sup> A rejtett gazdaságot is beleértve, a magyar GDP csökkenése nem haladja meg a 15 százalékot a négy év folyamán. Erre lehet következtetni *Árvay és Vértes* [1994] tanulmányából.

<sup>4</sup> A növekedés feltételeivel az átmenetben nemrégiben kezdtek el foglalkozni a szakirodalomban. Magyarországon legismertebb *Kornai* [1993] munkája, amely a tartós fellendülés kilátásait főképp a makrokereslet elemeivel közelíti. Jelen tanulmány – az említettől eltérően – inkább a termelésbővítés lehetőségeit és a makroegyensúly megteremtését kutatja.

adóztatással. Az utóbbinak lényeges elemei a társasági nyereségadó kulcsa és az egyéb levonások – főképp az amortizáció, a kamatköltségek és tőkeérték-változás fejében.

Magyarországon a mai körülmények között a bankkölcsönök jelentik a legfontosabb finanszírozási forrást az átlagos vállalkozás számára. A bankrendszeren keresztül felvett kölcsönök és az elhelyezett betétek kamatlába között azonban jelentős rés van. Ez a kamatrés, amely 1993 folyamán – szemben az iparosodott piacgazdaságok két százalékpont körüli nagyságával – a tíz százalékpontot is meghaladta, megnöveli a vállalati adóztatással terhelt tőkeköltését. A kamatrést az effektív kötelező tartalékráta (törvényes tartalékráta módosítva az arra fizetendő kamatlábbal), a kétes hitelek aránya és azonfelül a bankok nyeresége, illetve sok esetben hatékonytalansága határozza meg. Így hát a kamatrést nagyrészt keresztámogatásnak [cross subsidy] vagy – más oldalról – adónak lehet tekinteni, amely főleg az új hiteket terheli. Végül a tőkeköltést növeli az is, hogy a magyar vállalat számára releváns ipari árinfláció jóval alacsonyabb, mint a fogyasztói árinfláció, amelyet a nettó betét kamatlábnak meg kell haladnia.

Ezek alapján a tőkepiacon *fiskális, illetve kvázifiskális éknek* a kamatrés, a kockázati prémium és az effektív tőke-jövedelemadó együttes súlyát nevezzük. Más megközelítésben ugyanez *kiszámítható a szükséges nettó (amortizáció utáni) haszonráta és a nettó (forrásadó utáni) betéti kamatláb különbségeként is. Ez az ék, amely a befektetések és a megtakarítások közti pénzügyi közvetítést terheli*, Magyarországon összesen körülbelül 10-20 százalékpontot jelent. (Lásd a *Függelék*et).

A *munkaerőpiacon* a keresetek, más bér- és nem bér jellegű költségek, valamint a kötelező járulékok alkotják a költségeket. Ezen túlmenően az egyéb – alkalmazási, de főleg elbocsátási (végkielégítés stb.) – szabályokból fakadó költségek egyre jobban emelkedtek az utóbbi időben, és habár nem eléggé explicit módon, de szintén hozzájárulnak (kézpénzben és természetben) a munkaerőköltséghez. A járulékok és a szabályokkal járó költségek szintén keresztámogatást jelentenek a foglalkoztatott munkaerőtől a nyugdíjasok, az elbocsátottak és egyéb járadékélvezők javára. Egyúttal az *effektív járulékkulcs és a kevésbé explicit alkalmazási és elbocsátási költségek kvázifiskális éket képeznek a munkavállalók és a vállalkozók között, és ezáltal komoly terhet rónak a munkaerőpiacra*. Az a része az éknek, amely a különféle járulékoknak tulajdonítható, az összes járulékköteles és egyéb bérjellegű költségeken felül további 55 százaléki kiadást jelent (*Függelék*). Ehhez képest ugyanez az ék az iparosodott országokban 25 százalék körüli, a legtöbb fejlődő országban pedig ennél jóval alacsonyabb.<sup>5</sup>

Általánosan, a termelési tényezők piacán *ezen kvázifiskális ékek visszafogják a munkaerő-kinálatot, a foglalkoztatást, a tőkefelhalmozást és a pénzügyi megtakarítást (főképp bankbetétekben)*. Ugyanakkor a hazai termékek versenyképességét is aláássák, fékezik a termelést és a gazdasági növekedést. Amennyiben ezek az ékek a legálisan foglalkoztatott munkaerőt és a magyar kereskedelmi banki hiteleket sújtják, fontos forrásallokációs torzulásokat idéznek elő. Főképp az ékek hatására ugyanis egyre bővülnek azok a csatornák, amelyeken keresztül a szóban forgó éveket ki lehet kerülni, konkrétan: a munkaerőpiacon az informális, azaz rejtett munkaerővel, valamint a tőkepiacon a külföldi bankok és részben a hazai bankok devizahiteleivel. Külföldi pénzügyi közvetítéssel úgyszintén ki lehet kerülni a kizorító hatást, amelyet a nagymértékű állampapír-kibocsátás egyre inkább gyakorol – vonzó, kockázatmentes kamatot kínálva. Ugyanakkor az „elszivárgások” szaporodásával szükségszerűen növekednek maguk az ékek azok számára, akik azokat különféle okokból nem tudják megkerülni.

<sup>5</sup> Az OECD-országokban az ék 13 százalékos (Egyesült Államok) és majdnem 40 százalékos (Svédország) között változik. A százalékban számított ék mértéke sokkal magasabb lenne, ha figyelembe vennénk a személyi jövedelem marginális adókulcsát – ezzel csökkentve a nettó bért –, amelyet részben szóródása miatt, részben pedig a munkavállalóra való áthárulása miatt kihagyunk a számításból.

Egy nagyon egyszerű elemzés keretein belül, a nyereségmaximalizáló vállalatok tőkekereslete részben a tőkeköltés függvénye, a munkaerő kereslete pedig részben a munkaerőköltségek függvénye. Ezeken a költségeken keresztül, amelyeknek növekedést fékező hatása a termelési függvényben jelenik meg, érezhető a fent említett ékek negatív hatása. Ebben az elméleti keretben, durva mechanikus számítás szerint, *ceteris paribus*, a kamatrés egy százalékpontos csökkentése körülbelül egy százalékos növekedést eredményezne a GDP-ben. A társadalombiztosítási járulék egy százalékpontos csökkentése a GDP majdnem fél százalékos emelkedését jelentené hosszú távon (*Függelék*).

Ezek az illusztratív számítások több szempontból torzítottak. A hatások alulbecslését okozza, hogy kimaradnak a méretgazdaságossági [economies of scale] és dinamikus hatások, melyek az ún. teljes termelésifüggő-termelékenységen [total factor productivity] keresztül is érezhetőek. A magyar gazdaságban ezek a hatások, beleértve a kölcsönhatásokat [interaction effects], növelnék a fenti eredményeket. Ezenkívül a kínálatnövekedés által előidézett általános reálkamatláb-esés, majd az ennek nyomán bekövetkező makrokereslet-emelkedésen keresztül is lennének pozitív termelési hatások.<sup>6</sup> Másik irányban, a túlbecsülés felé hat, hogy e számítások a munkaerő és tőkepiac azon részeit is magukba foglalják, amelyek kikerülnek az ékeket. Összességében az eredmények inkább konzervatívak, mivel az alulbecslés mértéke – minden valószínűséggel – meghaladja a felülbecslést.

Sokszor találkozunk Magyarországon sikeres vállalkozásokkal, amelyek messze nem élvezik a méretgazdaságosság előnyeit, és amelyekben a vállalkozó elutasítja a bővítés gondolatát. Az okok között főként a magas kötelező járulékok és egyéb költséges munkaerőszabályok gátló hatása szerepel; ezeket a kisvállalkozások könnyebben ki tudják kerülni. Bizonyos nagyság után a vállalkozó úgy érzi, hogy kénytelen előjönni a rejtett gazdaságból. A magas hitelkamatlábak is, amelyek a tőkeköltést elsősorban meghatározzák, kényszerítik a kisvállalkozót, hogy csak saját korlátozott megtakarításából finanszírozza beruházását. Ehhez még hozzájárul az állami költségvetési hiány finanszírozási szükséglete, amely a háztartások megtakarításának és a vállalkozások pénzügyi forrásainak egyre nagyobb hányadát szívja fel. Ekképpen, ahogy már említettük, a költségvetés fontos kizorító hatást gyakorol, nemcsak pusztán a kamatlábon, hanem valószínűleg az alacsonyabb kockázaton (valamint a kibocsátott mennyiségen) keresztül is.<sup>7</sup> Összegezve: *az állam közvetlenül vagy közvetve rátelepedett a legkritikusabb gazdasági kapcsolatokra. Emiatt úgy látszik, hogy – éppen a piacgazdaság serdülő korszakában – sok potenciálisan sikeres vállalkozás megreked.*

Ebből arra következtethetünk, hogy Magyarországon számos lehetőség van a növekedés kínálati oldalról való bővítésére. A központi tézis tehát, amelyet ki szeretnénk fejteni: *a megfelelő infrastruktúra felépítésén kívül, a – makrogazdasági stabilizációval alátámasztott – jelenlegi fiskális, illetve kvázifiskális ékek feloldása vagy enyhítése szükséges ahhoz, hogy Magyarországon beinduljon egy tartós és egyúttal kielégítő mértékű gazdasági növekedés.* Az ilyen típusú növekedés nem fűtené az inflációt, és nem járulna hozzá a külső egyensúly romlásához – ez utóbbi különleges figyelmet érdemel a jelentős adósságszolgálati teherre való tekintettel. Az infrastruktúra-beruházásoknak természetesen fontos kiegészítő szerepe van a magánbefektetések hatékonysága érdekében. Ha az infrastruktúrát állami forrásból finanszírozzák, fontos szempont, hogy az ne menjen az államháztartás egyensúlyának rovására.

E lépésekkel ellentétben, a keresletélénkítés, amely növelné a költségvetési hiányt, azzal a kockázattal jár, hogy – amennyiben elszívja a belföldi megtakarítást – kizorítja a magánvállalkozást, illetve befektetést, és hozzájárul a veszélyes mértékű államadósság felhalmozásához. Minthogy elszívja a belső megtakarítást, a költségvetési hiány a gazda-

<sup>6</sup> E makrokeresleti hatások elemzését tartalmazza *Bayoumi és társai* [1989]. Természetesen az ilyen hatások attól is függenek, hogy milyen költségvetési lépésekkel kompenzálják az ék egyes elemeinek csökkentését.

<sup>7</sup> A kizorító hatás egyik jele, hogy az állami kötvények hozama már 1993 folyamán megközelítette, illetve elérte a hitelkamatok szintjét.

ság nyitottsága miatt egyúttal a folyó külső egyensúly romlásához vezet. Ez egyre gyakoribb és erőteljesebb árfolyam-korrekciókat igényelne, és ezáltal inflációs nyomást gyakorolna. Ebben az esetben, rövid távú növekedés után, ezen nyomások csökkentenék a beruházást és tovább stagnálna a termelés.

Világszerte számos példa van arra, hogy a szerkezetátalakítás, körültekintő – vagy restriktívként is jellemezhető – költségvetési és monetáris magatartással párosulva, tartósan magas növekedést biztosít. Éppen ilyen folyamatos és következetes gazdaságpolitika magyarázza a kelet-ázsiai országok rendkívüli növekedési ütemét is, nem pedig kulturális vagy etnikai tényezők.<sup>8</sup> A makroegyensúly megtartásán kívül, ezek az országok többnyire megszüntették vagy lényegesen csökkentették a pénzügyi elfojtást [financial repression], és csak most kezdenek nagyon szerény társadalombiztosítási rendszereket felállítani – amelyeknél a járulékok mértéke jelentéktelen.<sup>9</sup> Hasonló tanulságokat lehet levonni egy sor fejlődő ország esetéből, ahol csak eltökélt illeszkedési program után tudtak elérni magas növekedési rátát: például Törökország a nyolcvanas évek elején, Mexikó a nyolcvanas évek végén, Argentína a kilencvenes évek elején.<sup>10</sup> Ezek mind komoly fizetési mérleg válságot, inflációt és termelés stagnálást követően törekedtek szigorú makrostabilizáció mellett hasonló – habár kisebb – évek lefaragására vagy csökkentésére.

### Fontosabb hátralévő feladatok

Az előbbi következtetések meghatározzák azokat a feladatokat, amelyeknek neki kell látni a magyar átmenet következő fázisában, azaz amelyeket – bármilyen kormány kerül hatalomra – mindenképpen el kell végezni. Egyszerűen kifejezve, ezek olyan feladatok, melyek teljesítése legalábbis nem engedné meg a jelenlegi évek további növekedését, sőt inkább csökkentésüket ösztönözné, s ezáltal lehetővé tenné a gyorsabb és tartósabb fellendülést. Ebből fakad, hogy a legsürgősebb feladatok: a bankkonszolidáció sikeres befejezése, és az ehhez kapcsolódó vállalatok átalakítása; az államháztartás és a társadalombiztosítási rendszerek reformja. Ugyanakkor e reformok bevezetésével egyidejűleg továbbra is körültekintő makrogazdasági politikát kell szorgalmazni. A következőkben nagyvonalakban felvázolom nézeteimet ezekről a feladatokról.

#### *Bankkonszolidáció és vállalati átalakítás*

Az állami tulajdonban lévő kereskedelmi bankok talpra állításába már sok energiát és erőfeszítést fektettek be, hogy a piacgazdaságban végül is működőképeseek legyenek. Érdemes megemlíteni, hogy nemrégiben számos piacgazdaság – habár többnyire kisebb mértékben – hasonló gyakorlatot folytatott. A választott eljárásnak bizonyára külföldön és Magyarországon is megvannak a sajátosságai. Bármi is lenne az ideális megoldás, a siker végső soron mégiscsak az alkalmazáson és végrehajtáson múlik. Miután a bankok feltökésítése államkötvényekkel megtörtént, a kamatrésnek az a része, amely a kétes kintlévőségekből fakad, nyíltan átkerült a költségvetésbe kamatkiadásként. Elvileg ez a teher már nem sújtja az új hitelek felvevőjét, mivel elosztva áthárult az egész gazdaságra.<sup>11</sup> De ezzel még csak elkezdődött a művelet.

<sup>8</sup> Ez volt az eredménye a Világbankban nemrég végzett átfogó és részletes kutatásnak, (*World Bank* [1993] és *Petri* [1993]).

<sup>9</sup> Például Indonézia, Korea és Thaiföld most alapította meg a hagyományos társadalombiztosítási nyugdíjrendszert, mialatt Szingapúrban még mindig csupán teljesen tőkésített nyugdíjalapok [provident fund] működnek. Érdekes, hogy a Fülöp-szigetek – e régióban majdnem kivételként – magas járulékkal járó társadalombiztosítási rendszer mellett, a leggyengébb gazdasági teljesítményt mutatta fel, makroegyensúly-hiány és stagnálás közepette.

<sup>10</sup> A török esetet elemzi *Kopits* [1987], továbbá a mexikóit *Loser és Kalter* [1992].

<sup>11</sup> *Dittus* [1994] módszertana alapján számításokat végeztünk a nagybankok mérlegében szereplő behajthatatlan követelések kamatrésnövelő hatásának számszerűsítésére. 1993. év végi állapotokat véve figyelembe, hozzávetőleges eredmények szerint a kamatrés mintegy 2,5 százalékponttal lenne alacsonyabb, ha a kétes kintlévőségek aránya nulla lenne.

Hátravan még a művelet talán leglényegesebb része. Egyrészt, az *adós vállalatokat át kell alakítani vagy likvidálni kell*, lehetőleg a meglévő csődeljárási törvény alkalmazásával a legszélesebb körben és a leghatékonyabban. Másrészt, átszervezési szerződések alapján a *feltőkésített bankokat kellő szigorral racionalizálásra kell ösztönözni*, hatékonyság felügyelet és szankciók mellett. A bankprivatizációra minden alkalmat érdemes megragadni, akár úgy is, hogy részben az állam csendestársként megmaradjon.

Végül is, a bankkonszolidációt annak az elvnek kell vezérelnie, hogy hasonló műveletre, kivétel nélkül, senki többé ne számítson. Csak így lehetne kiirtani az erkölcsi kockázatot, és elérni, hogy többé rossz hiteleket – kivéve olyanokat, amelyek normális üzleti menet esetén is előfordulhatnak – ne termeljenek. Ennek érdekében fel kell gyorsítani a kereskedelmi bankok viselkedésének változását. Ezáltal párhuzamosan a vállalati szférában is egyre növekszik a hatékonyság, ahogyan ilyen formában is – és már nemcsak a közvetlen állami támogatások elvonásával – keményedik a költségvetési korlát.

### *Államháztartási reform*

Habár egyes fontos lépések már megtörténtek – főképp az ártámogatások és egyéb más vállalati támogatások megszüntetése és a kamatkiadások explicit elismerése –, az államháztartás reformjának nagy része még hátravan (*Kopits* [1993]). A fő elemek, amelyek figyelmet igényelnek ezen a területen: az adóztatási rendszer, az államháztartás szerkezete, a költségvetési folyamat és a kormány kapcsolata az önkormányzatokkal. A reform fő céljai: költséghatékonyság, átláthatóság, felelősségvállalás és – a konjunktúraciklus átlagában értelmezett – egyensúly. Általánosabban megfogalmazva: az irány egy tisztán körvonalazott és piaccgazdaságba illő állami szerep kialakítása.

Az adóztatás területén *újabb erőfeszítésre van szükség az adóalapok lehető legnagyobb mértékű szélesítésére, hogy a mai magas szintű marginális kulcsokat csökkenteni lehessen*. A közvetett adók (főképp áfa) kulcsait az európai térségen belül érvényes összehangolt mértékhez kell közelíteni. Hasonlóképpen a társasági nyereségadó kulcsát is lehetne még tovább csökkenteni. De minden esetben előzőleg szélesíteni kell az adóalapokat – mind jogilag, mind az adófigyelem szigorításával – a versenysemlegesség és a bevételek biztosítása érdekében. Eközben a kulcsok fokozatosan csökkenének egy előre ismertett menetrend szerint, hasznos jelzést adva az egyéneknek és a vállalatoknak. *Az adókedvezmények miatt elmaradt bevételeket egyébként nyíltan fel kellene tüntetni az éves költségvetési törvényben*, ugyanúgy mint bármilyen kiadást – több nyugati ország gyakorlatához hasonlóan. A parlamentnek a költségvetési viták során lehetősége lenne dönteni ilyen ún. adókiadásokról [tax expenditures].

Az államháztartás szerkezete még számos fogyatékoságot hordoz, amelyek részben az évek során bekövetkezett túlzott decentralizálás eredményei. Magában a központi költségvetésben sok függetlenül működő költségvetési intézmény jött létre, amelyek laza felügyelet mellett részben saját jövedelmükből költenek. Céluk nem mindig a közszolgáltatás, hanem többek között üzleti haszon szerzése is. Ezenkívül egy sor elkülönített alap született, amelyek csak lazán függnek az illetékes tárcáktól. Profiltisztításra lenne szükség a hatékonyabb, áttekinthetőbb és korszerűbb költségvetés érdekében. *A központi költségvetési intézményeknek azt a csoportját, amely nem nyújt közszolgáltatást, le kellene választani a költségvetésről, miközben a többi, mint a legtöbb elkülönített alapot, be kellene olvasztani a központi költségvetésbe*, hogy ezekről a tevékenységekről – bármely más programhoz hasonlóan – dönthessen a kormány és a parlament.

Különleges figyelmet érdemel a költségvetés és a jegybank közötti munkamegosztás a belső és külső államadósság kezelésében. Ez alapjában véve még a régi rendszer hagyományaiból ered, nem teljesen áttekinthető és nem hatékony. Eközben az állami pénzkezelés alacsony hatékonysága – főleg a különféle költségvetési intéz-

mények és az elkülönített alapok esetében – problematikussá teheti a források felhasználását, és végül is növelheti az államháztartás finanszírozási igényét. Az áttekinthetőség hiánya korrupcióra is lehetőséget ad. E nehézségek leküzdése érdekében *egy korszerű információs rendszer és kincstár felállítása segítené összpontosítani az állami készpénz, valamint adósság kezelését.* Ezen intézmények működési költsége – beleértve a külföldi adósságszolgálatot – teljes egészében közvetlenül jelenne meg a költségvetési kiadások között. Ez részben felmentené a jegybankot az adósságkezelés feladata alól. A jegybank így elsősorban – sőt, ha lehet kizárólag – a monetáris funkcióval (beleértve az árfolyam, illetve a bankrendszer szabályozását) foglalkozna. E reformlépés hozzájárulna a rugalmas, átlátható, költséghatékony és piacokonform költségvetési politika vezényléséhez.

Az ártámogatások és vállalati támogatások megszüntetése mellett, amelyek az átmenet első fázisát jellemezték, volt néhány fontos újítás a költségvetési folyamatban (például a könyvvitel és az auditálás terén, beleértve az ÁSZ hasznos szerepét). Ennek ellenére továbbra is még sok tekintetben a régi rendszerből örökölt programok és prioritások uralják e folyamatot és a költségvetés szerkezetét. Mind a kormány, mind a parlament – sok más elfoglaltsága mellett –, inkább csak a költségvetési kiadások évenkénti változásáról tud döntést hozni. Így hát sürgősen el kellene indítani az összes költségvetési program, valamint a különböző intézmények és alapok alapos átvizsgálását (beleértve a felhasznált emberi és más forrásokat). *Az átmenetben lévő gazdaságban különösképpen helyénvaló lenne nullabázisú költségvetési módszert szorgalmazni.*<sup>12</sup> Ennek alkalmazása természetesen nagyon időigényes és csak egy bizonyos idő (például három év) alatt lehet még felületesen is véghezvinni; éppen ezért haladéktalanul bele kellene fogni. Az eljárás alaposágát a helyi körülményekhez kell illeszteni. A lényeg nem csupán a módszerben rejlik; még fontosabb, hogy a nullabázisú szemlélet meghonosodjék a közigazgatás és a költségvetési döntések minden szintjén: a kormányban, az országgyűlésben és az önkormányzatokban. Ez a szemlélet elősegítené az állam piacgazdaságban való szerepének definiálását.

*Ilyen átvizsgálás persze fontos források átcsoportosítását sugallná az állami közigazgatásban.* Úgyszintén szükségessé tenné egyes funkciók leépítését, amely nyilvánvalóan kihatna az alkalmazottak létszámára is. Habár nem azonnal, de ez az eljárás komoly költségvetési megtakarításhoz vezetne, főképp ami az elsődleges folyó kiadásokat illeti. Az elért megtakarítások helyet adhatnának bizonyos automatikus kiadásoknak, a szükséges infrastruktúra-befektetéseknek és más új prioritásoknak, végül pedig lényegesen mérsékelnék az egyre növekvő költségvetési hiányt. Így hát a költségvetési reform és a hiány leszorítása lényegében elősegítené a pénzközvetítési ék – beleértve az aránylag magas kötelező tartalékráta – és a kizorító hatás csökkentését, hozzájárulna ezáltal a gazdasági növekedéshez. E tekintetben figyelemre méltó, hogy az atomatikus kiadások között az államadóssághoz kapcsolódó kamatfizetések rohamosan emelkedtek, és el is érik a költségvetési hiány szintjét. Ebből arra lehet következtetni, hogy egyre inkább *törekedni kell jelentős elsődleges többlet megteremtésére és az államadósság GDP-hez viszonyított arányának legalább stabilizálására.*<sup>13</sup>

<sup>12</sup> A nullabázisú költségvetési módszer alapja az, hogy indokolni kell minden egyes kormányprogram működését, felhasznált forrásait és szerkezetét. Ehhez természetesen azonosítani kell a program célját és annak teljesítését. A módszer kikényszeríti költségvetési döntéseket, a kormány által kitűzött prioritásokkal összhangban. Nemzetközi tapasztalatok – például az Egyesült Államokban és Ausztráliában, főképp helyi vagy állami kormányzati szinten – arra mutatnak, hogy a módszer teljes körű alkalmazásának nagy információs és szakértői igénye van.

<sup>13</sup> Pontosabban az államadósság GDP-hez viszonyított arányának változása a  $t$  időszakban:

$$\Delta a_t = k_t - y_t + (i_t - g_t - \dot{p}_t) a_{t-1}$$

- ahol
- $a$  = államadósság/GDP arány
  - $k$  = elsődleges (nem kamat) állami kiadások/GDP arány,
  - $y$  = állami bevételek/GDP arány,
  - $i$  = államadósság effektív átlag kamatlába,



A különféle költségvetési intézmények racionalizálásával, több elkülönített alap beolvasztásával és a nullabázisú szemlélet érvényesítésével párhuzamosan különösen fontos lenne a közbeszerzési funkció korszerűsítése. A múltban és még most is a közbeszerzés nagy részét belső vállalkozásban, lényegében zártkörű és szétaprózott módon teljesítik. A piactudomány fejlődése ezzel szemben most már egyre inkább lehetővé teszi, hogy az államháztartás ellátását (autószerelv, mosoda stb.) a nyílt piacról biztosítsák.

Szélesebb témakör, hogy a makroegyensúly és a fejlődés érdekében – figyelembe véve egyes nagyméretű infrastruktúra-beruházások többéves kifizetési idejét – érdemes lenne bevezetni egy középlejratú, kellőképpen kvantifikált költségvetési tervet. E tervhez talán célszerű lenne alternatív forgatókönyveket készíteni – és azt évről évre felújítani – sok más piactudományhoz hasonlóan. E mozgó költségvetési szemlélet, amit az országgyűlés formálisan jóváhagyhatna, lehetővé tenné a középtávú állampénzügyi egyensúly felé való haladást egy következetes makrogazdasági kereten belül. Erre a célra talán fel lehetne használni a kormány 1991–1993-as középtávú programjának tanulságait.

A helyi önkormányzatok pénzügyei részben homályosak, a központi költségvetéssel való kapcsolatuk bonyolult, miközben a regionális gazdasági különbségek inkább nőnek, mintsem csökkennének – annak ellenére, hogy más országokhoz mérten Magyarország kicsi és homogén. A regionális egyenlőtlenségek kiküszöbölésére hatékonyabb, átláthatóbb helyi pénzügyi rendszerre van szükség, amely tekintetbe veszi a különböző régiók bevételi kapacitását és közkiadási szükségleteit. Ezt leginkább olyan regionális elosztási rendszerrel lehetne elérni – a mostani komplikált és önkényes jellegű normatív támogatások helyett –, amelyet átfogó regionális mutató határozna meg. Ez a mutató az érintettek (önkormányzatok, kormány, parlament) által közösen megállapított, súlyozott jelzőszámokból tevődnek össze – mint az egy főre jutó jövedelem, a lakosság lélekszáma stb. Ezenkívül persze még mindig lehetne országos fontosságú infrastruktúra és egyéb programokat célzott központi költségvetési forrásból finanszírozni. Ilyen rendszernek szerves része a helyi bevételek behajtásának ösztönzése. Ezáltal az önkormányzatok saját forrásait fejlesztenék, elsősorban egy tulajdonadó<sup>14</sup> bevezetésével és a helyi közüzemi használati díjak bővítésével. Az önkormányzatok a személyi jövedelemadó bevételeiből való jelenlegi részesedését helyettesíteni lehetne helyi személyi jövedelem-pótadóval – helyileg megszabott kulcsokkal –, amely csökkentett központi személyi jövedelem-adókulcsra épülne.

### A társadalombiztosítás reformja

Nyugati szemmel nézve szinte érthetetlen az a vita, amely Magyarországon folyik a társadalombiztosítási rendszerről. Miközben Nyugat-Európában a kormányzati, önkormányzati, szakszervezeti, parlamenti és egyéb körökben azon tanakodnak, hogy miképp lehetne sürgősen csökkenteni a tb-járulékok mértékét, tekintettel a versenyképességre és a munkanélküliségre gyakorolt káros hatásaira, Magyarországon a hangsúly majdnem

$g$  = reál GDP-növekedés,

$\dot{p}$  = GDP-deflátor változása.

Ennek értelmében ahhoz, hogy az államadósság aránya a GDP-hez ne nőjön, az elsődleges költségvetési többletnek legalább akkorának kell lennie, mint amennyivel az államadósság kamatlába meghaladja a gazdasági növekedést.

<sup>14</sup> Aránylag egyszerűbb a tulajdonadó alkalmazása az ingatlanok és értékes ingóságok (gépkocsi, repülőgép, hajó) értékére, amelyet az önkormányzatok tudnának leghatékonyabban behajtani. Ezzel ellentétben, a vagyonszármazékok bevezetése megkívánná a nettó (azaz a tartozásokkal csökkentett) vagyon felmérését, amelyet Magyarországon ma gyakorlati és jogi akadályok miatt nehéz lenne kivitelezni.

kizárólag a járadékok és egyéb társadalmi szolgáltatások elégtelenségén van. Ez a kontraszt annál feltűnőbb, mivel Nyugat-Európában a kötelező járulékok mértékei a magyarnál – amely a világon valószínűleg a legmagasabb – jóval alacsonyabbak.

A jelenlegi magyar társadalombiztosítási rendszer hosszú távon még aránylag derülő-tó demográfiai és makrogazdasági forgatókönyvekkel sem tartható fenn. Csak idő kérdése, hogy a társadalombiztosítás mikor szorul majd újabb költségvetési támogatásra vagy a járulék mértékének emelésére, ami természetesen még kritikusabbá tenné a társadalombiztosítási alapok pénzügyi egyensúlyát. Ebből következően, hogy éppen az ellenkező irányba kell lépni. *A járulékráta csökkentése érdekében a járulék alapját ki kellene terjeszteni az összes bérfajtára* (beleértve a természetbeni juttatásokat). Együttal adminisztratív intézkedések révén – például a személyi jövedelemadó adminisztrációjához kötve – ki lehetne terjeszteni a járulékkötelezettséget a rejtett gazdaság nagy részére, és ezáltal is lehetővé tenni a járulékkulcs csökkentését.<sup>15</sup>

Ezen intézkedéseken túl, még ha ez nagyon népszerű lenné is hangzik, *nem marad más hátra, mint a járadékok és az azokra való jogosultság szűkítése*. Természetesen itt szó sincs arról, hogy a *meglévő* öregségi nyugdíjakat kellene módosítani; sőt szorgalmazni kell, hogy egy meghatározott koron és egy meghatározott inflációs rátán felül megtartsa értékét az inflációval szemben – amit persze leginkább átfogó reformcsomagba kellene foglalni. E csomagban belül érdemes lenne főképp azokat a járadékokat megvizsgálni, amelyek diszfunkcionálisan nagyrészt a munkanélküli-segélyt helyettesítik, és amelyeknél nagymértékű visszaélésre is lehetőség van, még ha látszólag nem is terhelik közvetlenül a munkaadót vagy a munkavállalót. Ilyenek a korai nyugdíjak, a rokkantsági nyugdíj címszó alatti leszázalékolások és a táppénz.<sup>16</sup> Ezeknek a diszfunkcionális vagy visszaélésekre alapuló esetektől való megtisztításával jelentősen előre lehetne lépni. Egyébként a *táppénz – csakúgy mint más piacgazdaságokban – betegszabadsággal lehetne felváltani*, amely minden egyes munkaszereződésben egyszerűen része lenne a bérnek, a vállalatot terhelné, de közvetlenül az ő felügyelete alatt állna. *A gyógyszerár támogatását pedig, az élelmiszerek támogatásának megszüntetéséhez hasonlóan, indokolt lenne jelenlegi formájában megszüntetni, és mint más társadalmi segílyt, csak rászorultsági alapon nyújtani*. Úgyszintén ki lehetne bővíteni a páciensek közvetlen pénzügyi hozzájárulását az egészségügyi kezelések költségéhez – mind arányát, mind a fizetési köteles kezelések fajtáját tekintve.

A rászorultsági szemléletet sokkal elterjedtebben kellene alkalmazni, például olyan járadékokkal kapcsolatban, mint a gyes és a gyed. Ugyancsak ilyen szemlélet alapján, általánosan, *az összes járadékot be kellene vonni az szja adóalapjába* – főként amennyiben a járulékok nincsenek az adóalapban. Ezekben a lépésekben kívül, melyek költséghatékonyságjavító hatása aránylag gyors, egy sor, főképp a nyugdíjrendszerrel kapcsolatos reformintézkedés is lehetséges. Ezek azonban csak fokozatosan – előre meghirdetett menetrend szerint – alkalmazhatók, és ezáltal hatásukat lassabban lehet majd érezni. Utóbbiak közé tartozik a *nyugdíjkorhatár további felemelése, illetve helyettesítése egy rugalmasan értelmezett koncentrummal* – amely fölött a továbbdolgozást megfelelő mechanizmussal ösztönöznék. Ide sorolható még a *nyugdíj marginális évi növekedési rátájának lineáris egyszerűsítése és a nyugdíjalap számításának összes szolgálati évre történő kibővítése*. Azt sem szabad elfelejteni, hogy amennyiben ezekkel a lépésekkel a keresettség viszonyított tb-nyugdíj csökken, a fejlődő piacgazdaságban a magánbiztosítási és magán-nyugdíjpénztáraknak fontos kiegészítő szerepe lesz.

<sup>15</sup> Ezzel kapcsolatban olyan javaslatot is hallani, hogy a társadalombiztosítási járulékok az áfa-bevételek bevonásával kellene lefaragni, hogy helyette az áfa vagy más adófajta bevételeinek egy része a társadalombiztosítási járadékokat finanszírozza. Ez a javaslat legalább két okból nem kivitelezhető. Az egyik ok az, hogy az összes jelenleg felhasznált adóforrás szükséges a költségvetés fedezetéhez, sőt azok kulcsait is csökkenteni kellene. A másik pedig az, hogy ilyen lépés még jobban aláásná a járulék fizetése és a járadékra jogosultság közti fontos kapcsolatot, amelyet épp ellenkezőleg, inkább erősíteni kell, hogy ösztönözze a járulék befizetési készséget.

<sup>16</sup> Figyelemre méltó, hogy a rokkantsági nyugdíjak száma körülbelül 50 százalékkal emelkedett 1989 és 1993 között.

A pontosan kidolgozott reformprogram más országok által is alkalmazott nélkülözhetetlen eleme a hosszú lejáratú, kvantifikált forgatókönyvek készítése különféle demográfiai és makrogazdasági feltételezésekkel. Ilyen számítások nagyon hasznosak annak megállapítására, hogy mekkora módosításra lesz szükség az öregségi és rokkantsági nyugdíjak, illetve az egészségügyi ellátások terén, milyen gyorsan és milyen mértékben lehet majd csökkenteni a járulékok mértékét. Sőt évente érdemes lenne *hosszú lejáratú forgatókönyveket a költségvetéssel együtt rutinszerűen a parlament elé terjeszteni* a kívánatos döntések meghozatalához. Az effajta információk nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy a reform tervezéséhez és végrehajtásához egyaránt szükséges társadalmi egyetértést meg lehessen teremteni.

### *A makrogazdasági egyensúly felé*

Az átmenet egyik fontos jellemzője, hogy a reformok megvalósítása közben a külső és belső egyensúly megteremtésére kell törekedni. Az infláció visszaszorítása különösen fontos a pénzügyi közvetítés és a tőkepiacok élénkítése szempontjából. Ez vonzza a befektetést, és végső fokon tartós növekedéshez vezet. A korábban említett példák Kelet-Ázsiában és az utóbbi években Latin-Amerikában bizonyítékai a makrogazdasági egyensúly tartós növekedésben betöltött lényeges szerepének. Felfűtött gazdaság is növekedhet, de rendszerint csak átmenetileg, addig, ameddig a folyamat kibírhatatlan inflációs nyomásba, fizetésimérleg-válságba nem fullad. Világszerte erre is nagyon sok példa akad, főleg az utóbbi két évtizedben.

A magyar esetben ez annyit jelent, hogy mivel a reformfolyamat rövid távon még az egyensúly rovására is mehet – főképp, ami a költségvetést illeti –, szükség lehet egyes feltételes intézkedések készenléiben tartására, amelyek hozzájárulhatnak az egyensúly megtartásához. Ezen *intézkedéseknek következetes és összehangoltan alkalmazott fiskális és monetáris jövedelempolitikába kell beilleszkednie.*

### **Következtetés**

Befejezésül összegezve írásom lényegét, a múlt eredményeire építve és a tapasztalatokból merítve, az átmenet következő fázisában Magyarországnak egy sor fontos feladattal kell szembenéznie. Ezeknek közös nevezője a gazdasági növekedést fékező fiskális és kvázifiskális ékek egyértelmű feloldása vagy enyhítése a termelési tényezők piacán. Ezt a feladatot úgy is lehet értelmezni, mint a gazdasági életbe történő állami beavatkozás – amely a múlt rendszerből bizonyos fokig megmaradt – racionalizálása. Ez nem jelenti az állam kivonulását minden tevékenységből, főleg nem onnan, ahol piaci tökéletlenség [market failure] miatt a beavatkozás indokolt. A feladat inkább az állami szerep átalakítása, elsősorban költséghatékonysági szempontból. Ennek értelmében közép- és hosszú távon a legnagyobb gazdasági, illetve szociális jólétet kell biztosítani a legkisebb fiskális és forrásallokációs költségek fejében. Ilyen költségek közé tartoznak a munkavállalási és a megtakarítási hajlam csökkenése, valamint a tőke és a munkaerő-kereslet visszafogása.

Az utóbbi hónapokban többször elhangzott olyan vélemény, hogy a nagy elosztási rendszerek reformját majd akkor kell szorgalmazni, amikor már a gazdaság a növekedés útján halad. Ezzel a nézettel nagyon nehéz egyetérteni. E cikk érvelése éppen a fordítottjára mutat rá: a bankkonszolidáció, a vállalatok további átalakítása, az államháztartási reform és a társadalombiztosítási reform – makrogazdasági stabilizációval alátámasztva – nagyon is szükségesek ahhoz, hogy az ország a tartós növekedés útjára lépjen. Mindamellett azt is tekintetbe kell venni, hogy ilyen fontos reformlépések függnek a különböző érdekcsoportok közötti közmegegyezéstől. Az utóbbit csak akkor lehet megteremteni, ha a reformintézkedéseket csomagként terjesztik elő, átfogó gazdasági stratégia keretén belül.

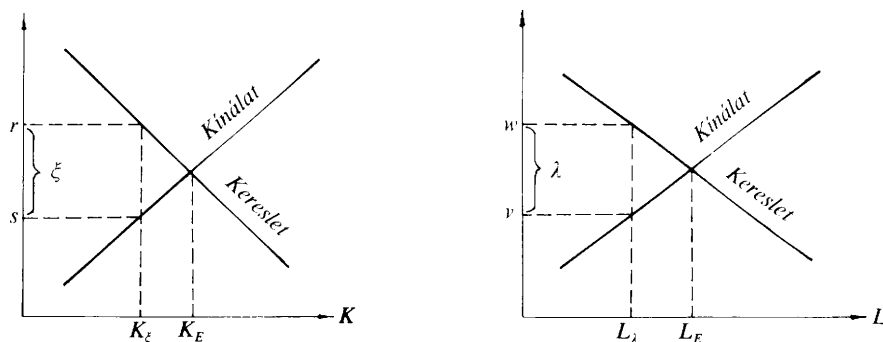
## Függelék

*A tőkepiaci és munkaerő-piaci ékek szemléltetése*

Egy elképzelt gazdaságban, ahol csak lakosság és vállalati szektor létezik, a lakosság munkát kínál a termeléshez a vállalatoknak, amelyért munkabért kap. A munkabért egyrészt fogyasztásra költi, másrészt felajánlja a vállalatoknak tőke formájában, amit a vállalatok a termelésbe fektetnek.

A valóságban ezzel szemben a fenti két szereplő közé beékelődik a munkabér oldalán az államháztartás, illetve a társadalombiztosítás, a megtakarítások oldalán pedig a bankrendszer. Mindkét rendszer éket jelenthet, amennyiben növeli a kereslet és a kínálat közti különbséget. A szóban forgó két rendszer között van különbség a tekintetben, hogy míg a bankrendszer alapfunkciója a kereslet és kínálat közelítése pénzügyi közvetítés által, addig a társadalombiztosítás – és egyáltalán az állam – beavatkozásaival a piaci mechanizmusokba, éppen szétválasztja őket. A tőkepiaci ék tehát elméletileg megszüntethető, míg a munkaerőpiacon mindössze mértéke csökkenthető. Az ékeket növelheti továbbá a munkaerő-piaci szabályozás, illetve a bank-szabályozás és a kockázat is. Az *F1. ábra* grafikonja ábrázolja ezt:

F1. ábra



$r$  a beruházások szükséges nettó hozamának rátája,  $s$  a forrásadó utáni várt betéti kamatláb,  $K_E$  az egyensúlyi tőkeállomány,  $K_\xi$  a tényleges tőkeállomány,  $\xi$  a tőkepiaci ék,  $v$  a nettó bér,  $w$  a bruttó bércéltés,  $L_E$  az egyensúlyi munkaállomány,  $L_\lambda$  a tényleges munkaállomány,  $\lambda$  pedig munkaerő-piaci ék.

A grafikon részpiaci összefüggésben ábrázolja az ékek fékező hatását a tőkefelhalmozás ( $K_E - K_\xi$ ) és a foglalkoztatás ( $L_E - L_\lambda$ ) terén. E hatás mértéke függ megfelelő költség- és hozamrugalmasságoktól. Mind a tőke-, mind a munkaerőpiacon vannak természetesen elszivárgások, melyek ezeket a hatásokat tompítják. Ilyenek például a rejtett gazdaságban végzett munka, amely a társadalombiztosítást kerüli ki vagy a vállalatoknak a magyar bankrendszert megkerülő közvetlen külföldi hitelfelvétele.

*Az ékek gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának elemzése*

Egyszerű neoklasszikus modell segítségével kísérreljük meg bemutatni a tőke- és munkaköltségek kibocsátásra gyakorolt hatását. Az alkalmazott módszer lépései a következők. Elsőként kiszámítjuk a tőke használati költségét (user cost of capital, továbbiakban tőkeköltség), illetve a munkaköltséget, és becsljük az ezekkel kapcsó-

latos ékek mértékét.<sup>1</sup> Második lépésben – a termelési függvény és a termelési tényezők határtermelékenységeinek exogén meghatározása után – kiszámítjuk az egyes termelési tényezők iránt támasztott keresletet; majd ezek behelyettesítésével adódik a kibocsátás. A harmadik lépésben végül megvizsgáljuk a különféle tényezőkön keresztül az ékek marginális emelkedésének hatását a kibocsátásra.<sup>2</sup>

A tőkekölttség becslésének alapja az alábbi képlet:

$$c = \frac{1-uz}{1-u} [i(1-u) + \delta - \dot{q}]q,$$

ahol  $c$  : használati tőkekölttség,  
 $u$  : marginális nyereségadókulcs,  
 $i$  : nominális hitelkamatláb (forrásköltség),  
 $\delta$  : átlagos gazdasági amortizációs kulcs,  
 $\dot{q}$  : várható eszközérték-növekedés,  
 $z$  : az amortizációból eredő adómegettakarítások jelenértéke,  
 $q$  : a befektetett eszközök árszínvonalára.

Ebből adódik, hogy az amortizációtól megtisztított szükséges reálhozamráta:

$$r = \frac{1-uz}{1-u} [i(1-u) + \delta - \dot{q}] - \delta.$$

A forrásadó levonása utáni (várt) reálkamatláb közelítő formában

$$s = b(1-f) - \pi,$$

ahol  $b$  : nominális bruttó betéti kamatláb,  
 $f$  : forrásadó,  
 $\pi$  : inflációs várakozás,

a tőkepiaci ék pedig

$$\xi = r - s,$$

ami könnyen lehet akár negatív is, ha például az inflációs várakozások jóval meghaladják a kamatlábat. A számítások több kérdés tekintetében nem egyértelműek. Elsősorban fizet-e adót a vállalat, illetve van-e adóztatható nyeresége? Ha ugyanis nem fizet, akkor nincs lehetősége ebből levonni például az amortizációt és a kamatköltségeket, és ezáltal a tőkekölttség számára megnövekedhet. (Az eszközérték-növekedés adóztatása természetesen ezzel ellentétes hatást fejt ki.) Második kérdés, hogy a vállalat igénybe vesz-e saját forrást is? A saját forrás költsége nem vonható le az adóból, tehát növeli az átlagos forrásköltséget. További nehézséget jelent a jelenlegi magyar viszonyok között átlagos betét- és hitelkamatlábakat számítani, mivel a pénzpiacok még mindig szegmentáltak bizonyos mértékig, továbbá a kamatlábakban nem megjelenő többletköltségek és -hozamok is befolyásolják a pénzügyi döntéseket.

A munkaköltséget igen egyszerűen két részre osztjuk: egyrészt a munkásoknak kifizetett adózás előtti, de kötelező bérjárulékok nélküli bérre, másrészt a kötelező társadalombiztosítási bérjárulékokra. Ennek alapján a teljes bérkölttség az alábbi képlettel számítható:

$$w = v + \lambda,$$

ahol  $w$  : bruttó munkaköltség,  
 $v$  : az adózás előtti, de kötelező bérjárulékok nélküli bér,  
 $\lambda$  : az effektív bérjárulék.

<sup>1</sup> Más országokra vonatkozó számítások találhatóak *Kopits* [1982] és *Andersson* [1991] tanulmányaiban.

<sup>2</sup> Hasonló módszerrel lehet elemezni a külföldi adósság és annak költsége hatását a növekedésre, lásd *Hernández-Catá* [1989].

Mint már említettük, leegyszerűsítve (azaz kihagyva a szabályozások implicit költségét) a  $\lambda$  tekinthető a munkaerő-piaci éknek

$$\lambda = w - v$$

és az effektív ráta

$$j = \lambda/v.$$

A statisztikai fogyatékoságok ellenére a munkaköltségek elemeit könnyebb számítani, mint a tőkeköltségeket.

A kibocsátás becsléséhez<sup>3</sup> a célszerűség kedvéért Cobb–Douglas-féle termelési függvényt választottunk:

$$Q = AK^{\alpha}L^{\beta},$$

ahol  $A$  : teljes tényezőtermelékenység (total factor productivity),

$K$  : állótőke,

$L$  : effektív munkacső,

$Q$  : kibocsátás,

$\alpha$  : termelés tőkerugalmassága,

$\beta$  : termelés munkarugalmassága.

Megoldva a szokásos optimalizálási feladatot (azaz a vállalati célfüggvény maximalizálását), az alábbi módon adódik az egyes termelési tényezők kereslete:

$$K = \alpha p Q/c \text{ és } L = \beta p Q/w,$$

ahol  $p$  a kibocsátás árszínvonala.

Ezeket a keresleteket úgy helyettesíthetjük be az eredeti termelési függvénybe – elkerülendő a szimultaneitási problémákat –, hogy feltételezésünk szerint a termelési tényezők kereslete a korábbi kibocsátás alapján határozódik meg. Ezt azért is megtehetjük, mivel valójában nem a kibocsátás konkrét értékének, hanem változási rátájára különféle tényezők szerinti érzékenységének vizsgálata a célunk.

### *Alkalmazás a magyar adatokra*

A továbbiakban sorra vesszük az elemzéshez szükséges változókat és paramétereiket, és megkíséreljük számszerűsíteni őket mai magyar adatok alapján.

Az  $u = 36$  százalékos vállalati nominális nyereségadó kulcs.

Az  $i = 30$  százalékos nominális kamatláb: bár jelenleg az éven belüli vállalati hitelkamatok 25–26 százalék körül vannak (lásd MNB havi jelentések), az egyéb adminisztratív és banki kezelési költségek miatt úgy gondoljuk, nem túlzás 30 százalékra kerekíteni. Nem beszélve arról, hogy sok kis- és középvállalkozásnak ennél lényegesen magasabb kamatot kell fizetnie. A bankrendszer problémáinak (behajthatatlan követelések, magas kockázati prémium), valamint az adórendszer egyes elemeinek hatása leginkább itt csapódik le a magas kamatrések formájában. Ennek behatóbb elemzése mindenképpen szétfeszítené e függelék kereteit.

A  $\delta = 10$  százalékos átlagos amortizációs kulcs: figyelembe véve a KSH-statisztikák alapján a beruházások anyagi-műszaki összetétel szerinti megoszlását az elmúlt időben, ez a szám súlyozott átlagként adódott.

A  $q = 12$  százalékos várható eszközérték-növekedés: egyszerűség kedvéért az ipari termelői árindexszel közelítettük.

<sup>3</sup> A témához kapcsolódó bővebb szakirodalom például *Chenery–Robinson–Syrquin* [1986].

A  $z = 40$  százalék, az amortizációból eredő adómegettakarítások jelenértéke: a törvényben előírt módon kiszámítottuk az egyes évekre jutó amortizációs értékeket külön a gépekre (évi 14,5 százalék) az épületekre (évi 3 százalék) és a járművekre (évi 20 százalék), majd ezek diszkontált jelenértékének  $(\sum_{i=0}^n a_t / (1+i)^t)$ , ahol  $a_t$  a  $t$ -edik évben amortizációból megtakarítható adó,  $i$  pedig a kamatláb) súlyozott átlagát vettük.<sup>4</sup>

A  $j = 55$  százalék, az effektív bérjárulékráta: alapul véve a KSH 1992-re publikált adatait, tekintettel a munkavállalók által fizetendő nyugdíj-, egészség- és munkanélküli-biztosítási járulékokra, valamint a vállalatok által kifizetett, de nem járulékköteles egyéb bérjellegű költségekre, adódik ez az arány. (Értelmezése: minden szja előtti 100 forint bérre – beleértve a nem járulékköteles költségeket is – 55 forint kötelező bérjárulék rakódik.)<sup>5</sup>

Az  $a = 30$  százalék, a termelés feltételezett tőkerugalmassága, és a  $\beta = 70$  százalék, a termelés feltételezett munkarugalmassága. Empirikus becslés nem volt járható út, ezért ismét a nemzetközi átlagokat és óvatos feltételezéseket véve alapul választottuk ezeket az értékeket (*Chenery–Robinson–Syrquin* [1986]). Az  $a + \beta = 1$  eset állandó skálahozadékok jelent, holott ma a magyar gazdaság az optimális méretek alatt működik, tehát  $a + \beta > 1$  kellene fennállnia.

A  $b(1-f) = 15$  százalékos átlag nettó betéti kamatláb, levonva  $f = 10$  százalékos forrásadó kulcsot.

A  $\pi = 22$  százalék, ha az 1993-as átlag fogyasztói árinfláció alapján naív várakozásokat tételezünk fel, holott az alapárinfláció inkább csak a 18 százalékot közelíti meg.

Ezen adatok szerint a tőkepiacot jellemző ék ( $\xi$ ) mértéke, a fenti adatoknak a tőkeköltségekbe történő behelyettesítésével adódó 13 százalékos ( $r$ ) szükséges hozammal számolva, kb. 20 százalékpontra tehető. Természetesen, amint az az ék számításának képletéből is kiolvasható, a különféle feltételezett körülményektől (inflációs várakozások, a valóságban elérhető betéti és fizetendő hitelkamatlábak stb.) függően az eredmény igen érzékenyen változhat. Ha például a hitelkamatlábát 30 százalékról 25 százalékra csökkentjük, a nettó betéti kamatlábat 16 százalékra emeljük, és 22 százalékos inflációs várakozások helyett csak 18 százalékkal számolunk, akkor az ék 10 százalékpontra esik. Megfelelőbb tehát egy tartományt mondani, ami véleményünk szerint kb. 10–20 százalékpont lehet. A munkaerő-piaci ék effektív rátája ( $f$ ) természetesen az 55 százalék a járulékok nélküli bérköltségekhez ( $v$ ) viszonyítva.

<sup>4</sup> Némi pontosság kedvéért megjegyezzük, hogy a kibocsátás kamatláb-érzékenységének vizsgálatakor tekintetbe kell venni  $i$  megváltozásának a  $z$ -re gyakorolt hatását is. Hozzávetőleges számítások alapján  $z$ -nek  $i$  szerinti deriváltját 0,7-nek becsültük.

<sup>5</sup> Ezt meg kell különböztetni a törvényben megszabott járulékkulcsoktól, amelyeket a munkaadói járulékok levonása utáni, de a munkavállalói járulékok levonása előtti bruttó bérre határoznak meg. Ezek összegzett rátája 1992–93-ban a munkaadó számára 54 százalék, a munkavállaló számára pedig 9 százalék volt. A KSH 1992-es kiadványa szerint: keresetek 57 százalék, kötelező járulékok 29 százalék és a nem járulékköteles 14 százalék (összesen 100 százalék). Figyelembe véve a 10 százalék nyugdíj- és egészségbiztosítási járulékot, valamint a szolidaritási alapnak fizetendő 2 százalékot, az szja előtti bér tulajdonképpen 88 százaléka az 57 százaléknak, ami 50 százalék, továbbá a 14 százalék nem járulékköteles jövedelem, amely összesen 64 százalék. A társadalombiztosítás pedig megkapja a 29 százalékon felül az 57 százalék 12 százalékát is. Ez utóbbi összesen 36 százalékos éket jelent a bruttó munkaköltséghez ( $w$ ) viszonyítva, illetve 55 százalékos éket a járulékok nélküli munkaköltségek ( $v$ ) arányában. Meg kell jegyeznünk, hogy ez csak az az ék, amit a szociális rendszer jelent, nem tartalmazza tehát az szja-n keresztül érvényesülőt. Az adórendszer már csak azért sem elhanyagolható, mivel a társadalombiztosítás némi támogatást kap a központi költségvetésből is.

Felhasználva ezeket az adatokat a nominálkamatláb ( $i$ ) 1 százalékpontos csökkenése közelítőleg 1 százalékos kibocsátásnövekedést okoz, a következő képlet szerint:

$$\frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\Delta i} = \frac{\frac{\partial Q}{\partial i}}{Q} = \frac{-a}{i + \frac{\delta - \dot{q}}{1-u}} \cdot \left\{ 1 - \frac{u[i(1-u) + \delta - \dot{q}]}{(1-u)(1-uz)} \frac{\partial z}{\partial i} \right\} < 0.$$

Hasonlóképpen az effektív kötelező járuléki ráta ( $j$ ) 1 százalékpontos csökkentése mintegy 0,4 százalékos kibocsátásnövekedést idézhet elő a következő képlet szerint:

$$\frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\Delta j} = \frac{\frac{\partial Q}{\partial j}}{Q} = -\frac{\beta}{1+j} < 0.$$

### Egy feltételezett beruházásiadó-kedvezmény hatása

A fenti egyszerű modell minimális bővítésével lehetőség nyílik arra, hogy megvizsgáljuk, milyen hatása lenne a forrásköltségekre és végül a kibocsátásra egy olyan beruházási adókedvezménynek – vagy mondhatnánk támogatásnak –, amit a beruházás értékének arányában a vállalatok azonnal visszaigényelhetnének a költségvetéstől. A használati tőkeköltség definíciójába mindössze be kell szűrni egy beruházási támogatást ( $k$ ), azaz

$$c = \frac{1-k-uz}{1-u} [i(1-u) + \delta - \dot{q}].$$

A kérdést megfordítottuk, és arra a következtetésre jutottunk, hogy a termelési hatás tekintetében átlagosan egy kb. 3–3,5 százalékos beruházási kedvezmény bevezetése lenne egyenértékű egy 1 százalékpontos kamatláb-csökkenéssel a forrásköltségek szempontjából. Természetesen semmiképp sem állíthatjuk, hogy ezek a gazdaságpolitika egésze, különösen pedig a költségvetés szempontjából egyenértékű lépések volnának, de a vállalatok szempontjából van bizonyos helyettesítési lehetőség a kettő között.

### Az elemzés korlátai

Bár a tisztelt olvasó is bizonyára átlátja a fenti elemzés elméleti és gyakorlati korlátait, mégis kiemelnénk ezek közül néhányat, amelyeket különösen fontosnak tartunk. A legfontosabb elméleti korlát az, hogy az ún. parciális elemzésről van szó, amely nem veszi tekintetbe a gazdaságban működő – legelső sorban az államháztartáson keresztül megoldandó – különféle visszacsatolásokat. Például a kötelező járulékok lefaragása csökkenti az államháztartás bevételeit, *ceteris paribus* növeli deficitjét, annak finanszírozási igényét, ami viszont növeli a kamatlábat, és ezáltal a gazdasági növekedés szempontjából tompítja a járulékráták csökkenésének kínálóhatását. Ezért szükséges, hogy – amint azt a szöveg magyarázza – az ékek enyhítését valóságos szerkezetireform-lépések támasszák alá. Bár nehéz szabatosan megfogalmazni, mégis említést kell tennünk arról, hogy a szimultaneitási problémák elkerülésére bevezetett egyszerűsítés, miszerint a termelési tényezők kereslete az előző időszak ár- és termelési viszonyai alapján határozódik meg, nem feltétlenül jogos, mivel feltételezésünk szerint két egyensúlyi állapot közti változást vizsgáltunk, ez a logikai periódus pedig minden



bizonytalanság és kockázati szint, amelynek explicit kezelésére a gondolatmenetben nem nyílt lehetőség.

Gyakorlati szempontból komoly korlátok egyrészt a már említett elszívargások, másrészt a vállalatok helyzete, pénzügyi lehetőségei közti nagy különbségek. Ezeket figyelmen kívül hagyva, itt csak durva egyszerűsítő átlagokat lehet alkalmazni, de talán még fontosabb korlát a gazdaság átmenetiségéből adódóan a különféle paraméterek, függvények és összefüggések instabil volta. Ezzel kapcsolatban azt is érdemes hangsúlyozni, hogy mivel termelési hatásokra vonatkozó becsléseknek csak hosszú távon (egyensúlyból egyensúlyba való átmenetkor) van értelme, e számításokat csak forgatókönyvnek lehet tekinteni.

#### Hivatkozások

- ANDERSSON, K. [1991]: Taxation and the Cost of Capital in Hungary and Poland. International Monetary Fund Staff Papers, június, 327–355. o.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság Magyarországon, 1980–92. GKI Gazdaságkutató Rt., január.
- BAYOUMI, T.–FELDMAN R. A.–WATTLEWORTH M.–WOGLOM G. [1989]: Structural Reform and Macroeconomic Adjustment in Industrial Countries. Staff Studies for the World Economic Outlook. International Monetary Fund, Washington, augusztus, 13–64. o.
- CHENERY, H.–ROBINSON, S.–SYRQUIN, M. [1986]: Industrialization and Growth: A Comparative Study. World Bank, Washington.
- DITTUS, P [1994]: Corporate Governance in Central Europe: The Role of Banks. Bank of International Settlements. Kézirat. Bazel.
- HERNANDEZ-CATÁ, E. [1989]: Issues in the Design of Growth Exercises: The Role of Fiscal and Structural Policies. Staff Studies for the World Economic Outlook. International Monetary Fund, augusztus, 84–97. o.
- KOPITS GYÖRGY [1982]: Factor Prices in Industrial Countries. International Monetary Fund Staff Papers, szeptember, 437–466. o.
- KOPITS GYÖRGY [1987]: Structural Reform, Stabilization and Growth in Turkey. International Monetary Fund Occasional Paper 52, Washington, május.
- KOPITS GYÖRGY [1993]: Az állami pénzügyek Magyarországon: a fokozatos reform esete. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- LOSER, C.–KALTER, E. [1992]: Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth. International Monetary Fund Occasional Paper 99, Washington, szeptember.
- PETRI, P. A. [1993]: The Lessons of East Asia: Common Foundations of East Asian Success. World Bank, Washington, október.
- WORLD BANK [1993]: The East Asia Miracle: Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, New York.

## Hozzászólások Kopits György cikkéhez

Rabár Ferenc

A rendkívül színvonalasan, nagy szakmai igényességgel és élvezetesen megírt tanulmány értékeli a gazdasági átmenetben elért eredményeinket, ugyanakkor kritika tárgyává tesz néhány gazdaságpolitikai eszközt, amelyek szerinte növekedést gátló tényezők, és sürgeti az államháztartás reformját.

Az eredmények értékelésével általában egyet lehet érteni. Az intézkedések „pragmatikus” és „improvizált” jellegét könnyű menteni, hiszen egy olyan gazdaságot kellett – lehetőleg rövid idő alatt – *minden ízében* átalakítani, amelyben minden mindennel összefügg. Ezt csak kétféleképpen lehet megtenni: vagy úgy, hogy a legfontosabb összefüggéseket számba véve meghatározzuk az intézkedések optimális sorrendjét, amely a legkevesebb alkalommal teszi szükségessé, hogy a korábban meghozott döntéseket módosítsuk, vagy pedig úgy, hogy vállaljuk a nem teljes körben átgondolt döntések kockázatát, abban a tudatban, hogy a rendszer végleges összezsúfolása csak többszöri módosítással, a korábbi szabályozásokba való „visszanyúlással” lehetséges. Az első megoldás időigénye többszöröse a másodiknak, és ezért az utóbbit választottuk.

Az átalakulásban az idő kitüntetett szerepet kapott. A sokkterápia és a fokozatoság hívei közötti viták is ekörül zajlottak. A szerző úgy érzi, hogy a lassúság a visszalépések számát csökkentette, és ezért egyben szilárdságot is jelentett. E tekintetben vitatkoznék Kopits Györggyel, hiszen egyik érvem a gyors átállás mellett éppen az volt, hogy az időben széthúzott intézkedéssorozatok hangsúlyos szerepet adnak az intézkedések *sorrendjének*, ezért a sorrendi hibák – amelyeknek egy ilyen gyökeres, az egész rendszerre kiterjedő átalakulásnál igen nagy a valószínűsége – a gazdaságban súlyos károkat okozhatnak. A lassúság tehát inkább növeli, nem pedig csökkenti a hibalehetőséget. A gyors átállás mellett szólt az is, hogy a gazdaságot ne kényszerítsük új és új, mesterséges (mert a hátralevő intézkedések miatt szükségképpen átmeneti) egyensúlykeresésre, hanem tegyük szabaddá számára a (már liberalizált) gazdaság természetes egyensúlyának megtalálását. Szociológiailag is kedvezőbbnek tarthatunk volna egy nagyobb megrázkódtatást, mint a kisebb sokkok végtelennek tűnő sorozatát. Ami kompromisszumként megvalósult, az a viszonylag gyors liberalizálási folyamat volt, és a szerző által tapasztalt szilárdság inkább ennek, semmint a lassúságnak a következménye.

Markánsabb kritikával közelít a szerző azokhoz a jelenségekhez, amelyeket kvázi-fiskális ékeknek nevez. Anélkül, hogy kétségbe vonnánk ezeknek a létezését és a cikkben leírt kedvezőtlen hatásait, annyit meg kell jegyeznünk, hogy ezek egy sokkal szélesebb problémakör részei. Csak az alternatív megoldások hasonló elemzésével lehetne eldönteni, hogy döntéseink jók voltak-e ezen a területen. Milyen célok követése miatt jöttek létre ezek az ékek? A gazdasági egyensúly megőrzése és a költségvetési hiány kiküszöbölése érdekében. A termelés visszaesés oka valóban nem a restriktív makrogazdasági politika volt. A labilis egyensúlyi állapotban lévő, zsugorodó gazdaság azonban kikényszerítette e fiskális ékek alkalmazását – sok más, a gazdaság élénkülését gátló adóval, jövedelemelvonással, belföldi felhasználást csökkentő intézkedéssel együtt. A létrejövő keresztszubvenció valóban az új hitelfelvevőket és a ténylegesen dolgozó munkaerőt terheli. Ez kétségtelenül éppen a növekedés alapjául szolgáló szerkezetváltást gátolja. Ha azonban abból indulunk ki, hogy az egyensúly megtartása érdekében a költségvetési

bevételeket *valahol növelni kellett*, akkor annak a vizsgálata nélkül, hogy az alternatív megoldások milyen mellékhatásokkal jártak volna, nem mondhatunk végleges ítéletet ezekről a megoldásokról. Igazat adok tehát abban, hogy az általa felsorolt kvázifiskális ékek nemcsak torzítanak, de növekedést gátló tényezők. Olyanok, amelyekről szinte intuitíven érezni lehet, hogy a legrosszabb pontokon fojtják le a gazdaság működését. Mégis megkockáztatom azt az állítást, hogy alkalmazásuk nem meggondolatlan, hanem súlyos kényszer volt és – ha szabad egy magam által gyártott műszóval élnem – határkárunk egyenlő volt, vagy legalábbis nem sokban különbözött a többi alternatív intézkedés határkárától. Éppen ezért kellene most már az egyensúlyt megőrző, de a növekedést korlátozó intézkedések teljes spektrumát felülvizsgálni, és mellékhatásaikat számszerűsítve, a legjobb rendszerüket létrehozni.

Egyetértek tehát a szerzővel az ékek feloldásának szükségességében, de ezt a munkát egy sokkal tágabb keretben, az alternatív megoldások elemzésével együtt javaslom végrehajtani.

Az államháztartás – és azon belül a társadalombiztosítás – reformjának nélkülözhetetlenségével ugyancsak egyetértek, hiszen ez a mindenkori pénzügyi kormányzat célkitűzése volt, amelyet nem lett volna szabad halogatni. Meggyőződésem azonban, hogy a rövid távú egyensúlyjavítást a reformok nem szolgálják. Az is nyilvánvaló, hogy az állam kötelezettségvállalásának csökkentése a nagy újraelosztási rendszerek területén csak akkor lehetséges, ha a gazdaság alanyai némiképp megerősödtek ahhoz, hogy a terheket átvegyék (lakásépítés, oktatás, egészségügy). A bérből, fizetésből élők bizonyosan nem képesek erre. A konvencionális bölcsesség persze azt mondja, hogy így is a gazdaság alanyai viselik a terheket, sőt a szegények adójából kapnak a gazdagok jobb ellátást. Mégis azt hiszem, hogy a megvont szolgáltatások miatt nem a gazdagok fognak szenvedni, és a reformok eredményeként „megtakarított” összegekkel nem az alacsony jövedelmek fognak emelkedni, hogy a kispénzűek is megvásárolhassák a jó minőségű ellátást. A konklúzióm itt is az, hogy csak a teljes rendszerek komplex áttekintése és a mellékhatások elemzése után szabad a reformokat végrehajtani.

Az eddig leírtak talán azt sugallják, hogy megítélésem szerint a szerző nem teljeskörűen vette figyelembe az általa tárgyalt jelenségkor komplexitását. Szeretném hangsúlyozni, hogy ennek éppen az ellenkezője igaz: régen olvastam olyan gazdag és sokoldalú elemzést, mint a tárgyalt cikk. Ebben az írásban éppen az ragadott meg, hogy a szerző sehol sem egyszerűsíti le a bonyolult jelenségeket. A tanulság talán csak az lehet, hogy nincs olyan bonyolult közgazdasági kérdés, amelyhez ha egy újabb közgazdász hozzányúl, ne tudná még tovább bonyolítani.

### Száz János

A pénzügyi közvetítés kérdésével kapcsolatban a következőket fűzném Kopits György tanulmányához.

A szerző két kvázifiskális éket nevez meg mint a kibontakozás fontos akadályát: a tőkepiacon és a munkaerőpiacon jelentkező „árrést”. Ez a két fék két döntő ponton fékezi a gazdaság működését, azonban megkerülésük a gazdaság élelmesebb alanyai részéről, illetve feloldásuk a gazdaságirányítás részéről eltérő. A munkaerőpiacon a szabályozott és drága piac megkerülése csak a rejtett gazdaságon keresztül lehetséges, azonban a *költségesnek tűnő* (több mint 10 százalékos kamattal dolgozó) *bankrendszer* elvileg könnyen és *legálisan megkerülhető lenne a közvetlen tőkepiac igénybevételel. Miért nem jelentős ennek a nagyságrendje?*

A bankrendszer kikerülése (disintermediation) és a megtakarító közvetlen összetalálkozása a forrást bevonni szándékozó vállalkozással az értékpapírpiacon spontán végbe ment az Egyesült Államokban, amikor előírások korlátozták a betétekre fizethető kamatláb maximális nagyságát.

Hazánkban az egyik alapvető problémát (legalábbis átmenetileg) a két inflációs ráta, a betétet érintő fogyasztóiárszint-változás és a hitelt felvevő vállalkozást érintő termelőiárszint-változás eltérése jelenti. Ha 10 százalékkal magasabb a fogyasztói inflációs ráta, mint a termelői, akkor még nulla kamatrés mellett is egyidejűleg boldogtalan a megtakarító is, a beruházó is, illetve megfordítva: a 10 százalékos banki közvetítői rés ellenére is egyszerre lehetne elégedett a betétet elhelyező lakosság és a hitelt felvevő vállalkozás, ha a termelői árszint emelkedése például 15 százalékkal nagyobb, mint a fogyasztói inflációs ráta (amit tartósan azért nehéz elképzelni). Ezen a problémán a bankrendszer kikerülése sem segít. Tegyük is ezt félre.

Az egyik lehetséges kézenfekvő válasz a *miért nem* kérdésre a hazai *tőkepiac fejletlensége*. Kétlem, hogy ez lenne a fő ok, hiszen a nyolcvanas évek derekán spontán módon megjelent (a tervgazdálkodás közepette!) több mint 400 vállalati kötvény, pontosan abból a célból, hogy kikerülje a banki közvetítés költségeit. Azóta remélhetőleg nem lett fejletlenebb a hazai tőkepiac, mégsem tudnék most 400 vállalati kötvényt megnevezni. A fő különbség a lényegesen magasabb (és bizonytalan nagyságú) inflációs ráta, az állami garancia hiánya, és hogy mára talán már túlszabályozottá is vált ez a piac.

A *részvénypiac* azért nem annyira fejletlen, mint amilyennek látszik. Igaz, hogy a Budapesti Értéktőzsdére még arányaiban is kevesebb részvény van bevezetve, mint a NYSE-re, ám például 1991-ben több új részvényt vezettek be a pesti tőzsdére, mint a tokióiéra. Komoly gond, hogy a jó papírok nagy része külföldre kerül, és zömében ott kereskednek velük – a külföldi brókerek és letétkezelők megélhetését elősegítve. Itthonról nézve hetekre eltűnnek papírok a másodlagos forgalomból. A kétségtelen fejlődés mellett *túl kevés a jó papír egy jól diverzifikált részvényportfólió kialakításához*, tehát csak részben lehet megszüntetni a specifikus (egyedi) kockázatokat. Még nagyobb gond, hogy a nem specifikus (ún. szisztematikus vagy piaci) kockázat – amely a gazdaság egészének működéséből fakad, s ezáltal diverzifikációval nem csökkenthető – igen magas ma a magyar gazdaságban. Még további nehézség, hogy ezek a kockázatok egyelőre még nem jól kvantifikálhatók a hazai részvénypiacon. A magas inflációs ráta (ennek tükröképeként: a magas nominális hozamot kockázatmentesen biztosító állampapírok alternatívája) egyébként sem kedvez a részvénykibocsátásnak.

A hosszú távú *fix kamatozású papírok* kibocsátásának viszont még kevésbé kedvez a magas inflációs ráta. Ezen felül hiányoznak a kamatláb-kockázat menedzseléséhez alkalmas eszközök (futures, opció, swap) piacai, a vállalati kötvények besorolását végző ratingügynökségek. Nem csoda, hogy nincsenek 5-6 év lejáratú vállalati kötvények, pedig relatív előnyük a részvényekkel szemben a kibocsátó szemszögéből, hogy a kamatot még adózás előtt fizethetné a vállalat, szemben az osztalékkal. Ami létezik, az a (többnyire vegyes vállalatok) által kibocsátott (rövid futamidejű) kereskedelmi kötvény, amelyért a jó nevű anyavállalat vállal garanciát. Ebből is látszik, hogy a mai körülmények között a *kockázat* játszik elsődleges szerepet, ami

1. a kibocsátó működésében,
2. a gazdaság egészének az alakulásában,
3. a kamatlábaknak (és a devizaárfolyamoknak) főként az inflációs rátából adódó változékonyságában jelentkeznek.

A bankok úgy látszik, mégiscsak nyújtanak valami szolgáltatást a széles kamatrés fejében: a befektetőnek nem kell szemtől szembe vállalni az első fajta kockázatot.

Az egyik esetben a befektető akkor nem kapja meg a pénzét, ha a hitelfelvevő tönkremegy, a másik esetben csak akkor nem kapja meg a pénzét, ha a bank is tönkremegy. Pontosabban az Országos Betétbiztosítási Alap létezése óta a kisbetétesnek még ekkor is van esélye, hogy pénzét visszakapja, cserében viszont az Országos Betétbiztosítási Alapnak fizetendő összeg is növeli a marzst.

Amennyiben a bankok maguk is képesek lennének csökkenteni a 3. fajta kockázatot a szükséges derivatív piacok megléte esetén, akkor elvben csökkenhetne a közvetítés költsége. Ehelyett jelenleg annyi történik, hogy a bank nem vállalja a kamatláb-kockázatot: vagy nem is nyújt hosszú lejáratú hiteleket (aminek megvannak a társadalmi költségei), vagy az ügyfelére hárítja a kamatláb-kockázatot.

Az a tény, hogy a bankok nem végeznek lejárat transzformációt, viszont azt jelenti, hogy a kamatmarzs a megfigyelnél nagyobb. Normál esetben a kamatmarzs onnan adódik, hogy a bankok a rövid lejáratú betétekből hosszú lejáratú hiteleket nyújtanak, és emelkedő hozamgörbe esetén ez a különbség a bankok (kockázatvállalással) megszolgált jövedelme. Ha a kamatmarzs 10 százalék, úgy hogy a bankok rövid forrásokból rövid hiteleket nyújtanak, ugyanakkor egy emelkedő hozamgörbe hosszú és rövid vége közötti különbség mondjuk 6 százalék, akkor ez azt jelenti, hogy a kamatmarzs 16 százalék lenne, ha a bankok elvégeznék a lejáratok transzformálását. Vagy megfordítva: ha el akarjuk végezni a kamatmarzsok nemzetközi összehasonlítását, akkor azokban az országokban, ahol van lejárat transzformáció, ott le kell vonni a hozamgörbe releváns különbözetét.

További ok, hogy a tőkeáramlás nem kerüli ki oly mértékben a bankrendszert, amit a kamatmarzs mértékéből gondolhatnánk, hogy nincs okunk feltételezni: a brókercégek sokkal olcsóbbak lennének, a papírok nyomtatási, őrzési, szállítási költségei drágítják és lassúvá teszik a kereskedést (nem véletlen, hogy világszerte hódít a dematerializáció, s például a lengyeleknél sem nyomtatják ki a papírokat). A kereskedés költségeiben végül is megjelenik az is, hogy nincs tiszta stratégiája a tőkepiac fejlesztésének: a Budapesti Értéktőzsde például párhuzamosan fejleszti a nyílt kikiáltásos rendszerét, és az azt kiszorító számítógépes kereskedési rendszerét, ami az egész tőzsdetermet feleslegessé teszi majdan.

A kötelező tartalékráta csökkentése, a betétek forrásadójának megszüntetése (ami valójában látszatjövédelmet adóztat, ezt az adót jogosan a reálkamatra lehetne kivetni) természetesen javítana a pénzügyi közvetítés helyzetén, azonban nyilván más problémákat vet fel. Ezek a problémák hasonlatosak a munkaerő-piaciakhoz: látszatra könnyű megoldani őket, hiszen csak néhány kulcsot kellene csökkenteni, azonban a fiskális ékek révén elvont jövedelmek máshonnan való pótlása annál nehezebb kérdés, ami már elvezet az államháztartás reformjához.

### Tóth István György

Kopits György írását nagyra értékelem, mert világosan és logikusan érvel a gazdasági fellendülés érdekében. Inkább kiegészítő, a továbbgondolást segítő megjegyzéseim vannak, elsősorban a tanulmány leglényegesebb üzeneteire vonatkozóan. A tanulmányban megfogalmazott javaslatok átültetése a valóságba, nyilvánvalóan részletesebb elemzést és értékelést kívánna.

Számomra úgy tűnik, hogy Kopits György javaslatai a „fiskális ékek” (az én értelmezésemben: a túlzott állami újraelosztás) feloldására vagy lazítására csak részben hozhatják meg a kívánt eredményeket. Ezek ugyanis nem mentesek a súrlódásoktól, ennél fogva költségekkel járnak. Így még arról sem vagyok meggyőződve, hogy középtávon csökkentenék az államháztartás hiányát. Az adóskonszolidáció, a bankok feltőkésítése, a közbeszerzési funkciók piaci alapokra helyezése, illetve a magánnyugdíj-programok támogatása mind olyan intézkedések, amelyek középtávon a bevételeket csökkentik, illetve a kiadásokat növelik. Az ezzel szemben álló javaslatok,

---

*Tóth István György* közgazdász-szociológus, a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) igazgatóhelyettese.

az adóalapok és a társadalombiztosítási járulék alapjának szélesítése, a nulla bázisú költségvetés bevezetése, a gyógyszer támogatások megszüntetése és a szolgáltatásért fizetendő díjak bevezetése az egészségügyben, valamint a rejtett gazdaság visszaszorítására javasolt adminisztratív intézkedések lennének hivatottak e hatásokat ellensúlyozni. Igazából tehát ki kellene számolni, mekkora is a nettó hozam.

Világos ugyanakkor, hogy a tanulmány kifejezetten szociálpolitikai célú kiadásnöveledésre nem tesz javaslatot, éppen ellenkezőleg. Ugyanakkor, a szerintem egyik hangsúlyos állításával, nevezetesen azzal, hogy e feltételezések mellett sem várható az államháztartás szociális terheinek csökkentése középtávon, még akkor sem, ha az ún. nagy elosztási rendszerek reformjában történik valamilyen előrelépés, mélyen egyet tudok érteni. A szóban forgó reformokra mégis szükség van, hiszen hosszú távon a szociális rendszer fenntarthatósága ezt megköveteli. A Kopits György által javasolt intézkedéssorozat egyes helyeken a pénzügyi pozíció átrendezésével jár az államháztartás különböző szektorai között. A rokkantnyugdíjak és a korai nyugdíjazás visszaszorítása a társadalombiztosítási alapok kiadásait csökkenti, ugyanakkor valószínűsíthetően növeli, ha nem is ugyanakkora mértékben a Szolidaritási Alap és a helyi önkormányzatok kiadásait. Ugyanígy, a magánnyugdíjak elterjedésének támogatása a költségvetés számára kiadásokat fog jelenteni, legalábbis adókiadások formájában, hiszen a magánnyugdíjakat csak adókedvezmények révén lehet preferálni. A gyés és a gyed rászorultsági elvű ellátássá alakítása a társadalombiztosítási alapok és a helyi önkormányzatok között eredményezi a költségek átteljesítését, a táppénzfizetés jelzett átalakítása viszont a gazdálkodók terheit növeli, bár valószínűleg ezt némileg mérsékeli a társadalombiztosítási járulék kiesése. A tanulmány nem szól a legnagyobb kiadási tételek közül kettőről, a munkanélküliségi támogatásokról és a családi pótlékról.

Egy helyen vitám van a szerzővel. A tanulmánynak a társadalombiztosításra vonatkozó fejezetében Kopits György elutasítja azt a lehetőséget, hogy a jelenleg a társadalombiztosításból finanszírozott szociálpolitika legalább egy részét átteljesítse az általános adók körébe. Két érvet sorol fel emellett. Az egyik szerint az általános adók kulcsai már így is magasak, és azokat csökkenteni kellene, a másik érv szerint pedig nem helyes lazítani a járulékfizetés és a járadékok közötti kapcsolatot, hiszen ez gyengítené a járulékok befizetésére irányuló ösztönzőket.

Elfogadom, hogy a járadékok és az azokra való jogosultságok szűkítésére lenne szükség. Tudva azonban azt, hogy mindez középtávon nem hoz jelentős megtakarításokat, úgy vélem: emellett még szükség lenne arra is, hogy a társadalmi támogatások legalább egy részét átteljesítse az általános adózásra. Több érvem is van emellett. Először is, az általános adók könnyebben begyűjthetőknek tűnnek. Nem állítom, hogy begyűjtésük problémamentes lenne, de talán kevesebb közvetlen ösztönzés van a kikerülésükre, mint a béreket terhelő társadalombiztosítási járulékok esetében. Másfelől úgy vélem, hogy a járulékok és a járadékok közötti kapcsolat erősítése meglehetősen költséges mulatság. A társadalombiztosítás valóban „biztosítási alapokra” helyezése ugyanis valójában azt is jelentené, hogy az ellátások jobban kapcsolódnának a keresetekhez. Ezt ugyanakkor csak „felfelé”, a magasabb keresetűek diszpreferenciáinak megszüntetésével lehetne megtenni, ami nyilvánvalóan költségemelkedéssel járna. A járulékok és a járadékok közötti kapcsolat egyébként valójában csak a nyugdíjak és az egészségügyi ellátás esetében számítana, hiszen a javaslatok a társadalombiztosításból fizetett táppénz megszüntetését is tartalmazzák. A nyugdíjak kapcsolata a járulékokkal viszont csak a népesség egy kis szelete (a korhatár előtt maximum öt évvel levők) esetében számít ténylegesen, ha számít egyáltalán, hiszen a korábbi életszakaszok keresetei összességében nem számítanak bele a nyugdíj alapjába. A teljes életkeresetek beszámítását adminisztratív okok miatt csak hosszú távon és fokozatosan, évről évre meghosszabbítva lehet bevezetni. Végül azt is fontosnak tartom, hogy a költségek általános adózásra való átteljesítésével (feltéve ha az általános adókat a címkézett adók helyett és nem azok mellett vennék igénybe) a társadalombiztosítási járulékok mértéke viszont csökkenthető lenne. Ez azzal az üdvös hatással is járna, hogy a különböző jogcímenek a cégek által kifizetett pénzek ma roppant egyenlőtlen

közterhelése kiegyenlítettebbé válna, csökkentve ezzel az adókikerülést szándékozók mozgásterét.

Végezetül a szerző által ajánlott reformstratégiákról. A különböző területeken egyaránt középtávú tervek és forgatókönyvek kidolgozását szorgalmazza Kopits György. A költségvetés konszolidáláshoz középtávú pénzügyi tervek szükségesek, a társadalombiztosítási reformok során hosszú távú forgatókönyvekre kell támaszkodni és a makropolitika területén a gazdaságirányításnak készenléti tervet kellene kimunkálni, amit az egyensúly felborulása esetén lehetne elővenni.

Több szempontból is szükség van ilyen középtávú vagy hosszú távú forgatókönyvekre. Először is: nagyon jó lenne, ha a politikai döntéshozók „akkor és ott” kénytelenek lennének szembesülni napi döntéseik hosszú távú költségeivel. Másodsor, az előrelátás nem csak a napi politikai döntések és a döntéshozók szempontjából lenne fontos, hanem azért is, mert az érintetteknek is fel kell tudniuk készülni arra, ami rájuk vár. Ez pedig csak akkor lehetséges, ha vannak hosszú távú cselekvési forgatókönyvek, különösen például a nyugdíjrendszer esetében. A szociálpolitikai reformok (pontosabban azok elmaradása) elmúlt évtizedekbeli története arra figyelmeztet, hogy a hosszú távú cselekvési forgatókönyvek implementációja nem mindig problémamentes, és bizonyos esetekben csak a problémák tovaörgetéséhez járul hozzá. A klasszikus példa erre pontosan a nyugdíjrendszeren belül a nyugdíjhoz szükséges szolgálati idővel kapcsolatos szabályozás volt. 1980 táján bejelentették, hogy tíz év múlva már csak azok lesznek jogosultak teljes összegű öregségi nyugdíjra, akik húsz év szolgálati idővel rendelkeznek. Amikor eljött volna annak az ideje, hogy a szóban forgó intézkedést alkalmazzák is, a politikai bátorság hirtelen elszállt, és hamarosan mindent visszavontak a résznyugdíj intézményének bevezetésével.

Mindezek miatt úgy tűnik, hogy ma azon is érdemes lenne már elgondolkodni, miért van az, hogy bizonyos szociálpolitikai javaslatok akkor is vakvágányra kerülnek, ha tartalmukban esetleg széles körű szakmai egyetértés lenne. Mi több, bizonyos javaslatok még akkor is, ha papíron viszonylag széles társadalmi konszenzuson alapulnak. A kudarcok okai között minden bizonnyal a politikai játszma tértől és időtől független játékszabályai húzódnak meg. A jól szervezett érdekcsoportok és nyomásgyakorló csoportok ugyanis képesek arra, hogy a maguk javára fordítsák a törvényhozás menetét, a politikai döntéshozók rövid távú szemlélete, ami alapvetően abból adódik, hogy nekik még lehetőleg az éppen aktuális választási cikluson belül eredményeket kell felmutatniuk, szintén akadályozhatja a javaslatok megvalósítását, csakúgy, mint a jóléti rendszernek az a sajátossága, hogy inkább a jobb érdekérvényesítési képességgel rendelkező középrétegeket támogatja. És sorolhatnánk még tovább.\*

\* Ezekkel a kérdésekkel Kopits György tanulmányának vitájában részletesebben is foglalkoztam, itt most azért nem ismételtem meg, mert a Közgazdasági Szemle 4. számában megjelent cikkem végén részletesebben kifejtettem erről a véleményemet.

### Veress József

Négy évvel a politikai fordulat után az átmenet gazdaságának jó néhány tipikus szimptomájával együtt élve természetes igény, hogy felmérjük: hol tartunk és melyek a legfontosabb feladatok. Lényegében Kopits György is ezzel foglalkozik tanulmányában. A magam részéről két-három kérdést érintenek. Először a magyarországi átmenet 1994-es koordinátáit szeretném körülhatárolni. Ezután az állami, kormányzati szerep tisztázatlanságának hátteréről és következményeiről fejtek ki néhány gondolatot. Végül felvázolom azokat a feladatokat, amelyeket a következő ciklusra vonatkozóan a legfontosabbnak tartok.

---

*Veress József* a közgazdaságtudomány doktora, egyetemi tanár, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem rektorhelyettese.

Három pragmatikus természetű kérdés áll írásom középpontjában, bár remélem felfedezhető benne néhány olyan vonás, amely az elmélet és a gyakorlat bizonyos fokú összehangolásának esélyét villantja fel. A diagnózis – elemzés – javaslat triászából ezúttal a diagnózisnak jut a legkisebb súly.

**Az átmenet általános ütemterve és a magyar valóság; az 1994-es indulóhelyzet.** A piacgazdaságba vezető út feladatai bár általánosak, nem uniformizálhatók. Még nagyobbak a kétélyek a feladatok ütemezését, okozati kapcsolatainak feltárását illetően. Az átmenet közgazdaságtani problémáival foglalkozó nyugati közgazdászok általánosan két fontos összefüggésre hívják fel a figyelmet:

– a feladatok sorrendjének meghatározásakor, a piac és az állam szerepének újragondolásakor el kell kerülni a vákuum lehetőségeit, méghozzá úgy, hogy az államnak később ne kelljen újra „visszajönnie”;

– nem lehet valamennyi állampolgárnak védőernyőt nyújtani, csak jól meghatározott kisebb csoport számára.

Az állami (kormányzati) szerep markáns, konszenzuson alapuló definiálása és e konszenzus betartása, továbbá a szociálpolitikai szempontból leginkább rászorultak meghatározása nélkül nem lehet sikeres az átmenet. Már csak azért sem, mert „menetközbeni” megoldások a régi és az új rendszer elemeinek keveredését kell szükségszerűen magukkal cipeljék, s ez önmagában is egyre jobban gúzsba köti a gazdaságpolitikusok kezét.

(Más kérdés, hogy nyugati közgazdászok nem jelentéktelen része a kelet-európai országokon – így Magyarországon – tanácsolja a közgazdaságtani elméleti könyvek általuk tanult vagy tanított állításait kipróbálni.)

S. Islam és a M. Mandelbaum 1992-ben adta közre azt az eredetileg S. Fischer és A. Gelb által készített ábrát, amelyet az *1. ábra a)* részében jelentéktelen átalakítással bemutatok. Az *1. ábra b)* része azt kívánja érzékeltetni, hogy véleményem szerint Magyarországon hogyan ítéltető meg az átmenet a Fischer–Gelb-kritériumok alapján. (*1. a)* és *b)* ábra.)

Az ábra magyarázatához a következőket kell fűzni. A tízéves periódusra vetített feladatok általában intenzív és folyamatos szakaszra bonthatók. Az előbbit sötét sátrózással érzékelteti az ábra. Az *ábra b)* részében bevezettem egy újabb jelet, amely a felemás módon végrehajtott intézkedéseket jelöli.

Az ábra Magyarországra vonatkozóan egyszerre tartalmazza a közelmúltat, a jelent és érzékelteti a jövő nehézségeit is. Az ábra jól jeleníti meg, hogy Magyarországon már a politikai átmenet előtt is végbementek az átmenet gazdaságaira jellemző lépések, különösen az ár- és a kereskedelmi reformot, a bankrendszert és a pénzügyi piacokat, a magánszektor fejlesztését, a nagyvállalati irányítás átalakítását és a jogi reformokat illetően. Tulajdonképpen ezek jelentették Magyarország előnyeit a régió többi országaival szemben a politikai fordulatok nyitányán (természetesen a monolit politikai rendszer „puhaságával” párosulva).

Nem hagyható szó nélkül, hogy számos, az ábrán is jelzett területen a „menetelés” felemás volt. Ráadásul ez a felemáság több területen jelentkezett, illetve jelentkezik, úgymint privatizáció, munkanélküliség kezelése, bankrendszer, a külföldi befektetés szerepének megítélése stb. Aligha kétséges, hogy az ábrán kérdőjelekkel ellátott feladatok (makrostabilizáció, privatizáció, az állam szerepének újradefiniálása) „hogyan tovább”-ja a közeljövő kulcskérdései. A megfogalmazott válaszok, illetve az azokra épített cselekvési program lehet az alapja az esetleges újabb előnyeinknek, illetve további előnyvesztésünknek. (Természetesen ez egyoldalú megközelítés; a helyzet összetettebb, hiszen elvonatkoztatunk a többi ország következő lépéseitől.)

Bárcsak elmondhatnánk, hogy Magyarország már elérte a félutat az átmenethez vagy már túl is jutott rajta. Nincsenek ugyan pontos ismereteink az út teljes hosszáról, de az előttünk álló feladatok súlyosságát mérlegelve úgy tűnik, még több mint a fele hátravan.

**Gazdaságpolitikai ajánlások.** A gazdaságpolitika mozgásteret erőteljesen leszűkült. 1993-ban a folyó fizetési mérleghiány csaknem három és félmilliárd dollárt tett



ki, a nettó adósságállomány reményteljes szünet utáni újbóli növekedése (1,7 milliárd forint), a bruttó adósságállomány 3,1 milliárd dolláros növekedése, a külkereskedelmimérleg-hiány 2,9 milliárd dolláros nagysága egy meglehetősen rideg tényhalmaz elemei. E tényeket mintegy keretként fogja össze egy másik faktum. A GDP és a belső felhasználás változását illetően ijesztően széles ív keletkezett az elmúlt évben; míg a GDP 2 százalékkal csökkent, a belső fogyasztás 5 százalékkal nőtt.

A költségvetési deficit – akárcsak a belső államadósság – óriásira duzzadt. Az utóbbi piacosodó kamatterhei 1994-ben a költségvetési kiadásokon belül 200 milliárd forintot tesznek majd ki. A munkanélküliség még mindig riasztóan nagy. Természetesen más – pozitív – tények is vannak. Jelentősek a devizatartalékok, a külföldi tőke beáramlása nem tört meg, az infláció többé-kevésbé kezelhető maradt, a magán- és a feketegazdaság termel, néhány még javarészt állami tulajdonban lévő cég is hatékonyan dolgozik, az infrastruktúra néhány eleme elkezdett működni.

A tények és ellentények tetszés szerint bővíthetők, cáfolhatók és válogathatók. E néhányat csak jelzés értékük miatt említem, hiszen úgy veszem, hogy az 1990 és 1994 közötti gazdasági és gazdaságpolitikai történések ismertek.

A gazdaságban kialakult helyzetre való tekintettel alapvető kritériumként ki kell mondani, hogy az 1994–1998-as időszakra – legalább – gazdaságpolitikai paktumra van szükség. (Szemben az 1990–1994-es idősakkal, amikor a paktum színezete egyértelműen – és egyébként tévesen – kizárólag politikai, illetve alkotmányjogi volt.)

Az alábbiakban az elkövetkező évek legfontosabb feladatait mutatjuk be.

### *Megoldandó feladatok, lehetséges módszerek*

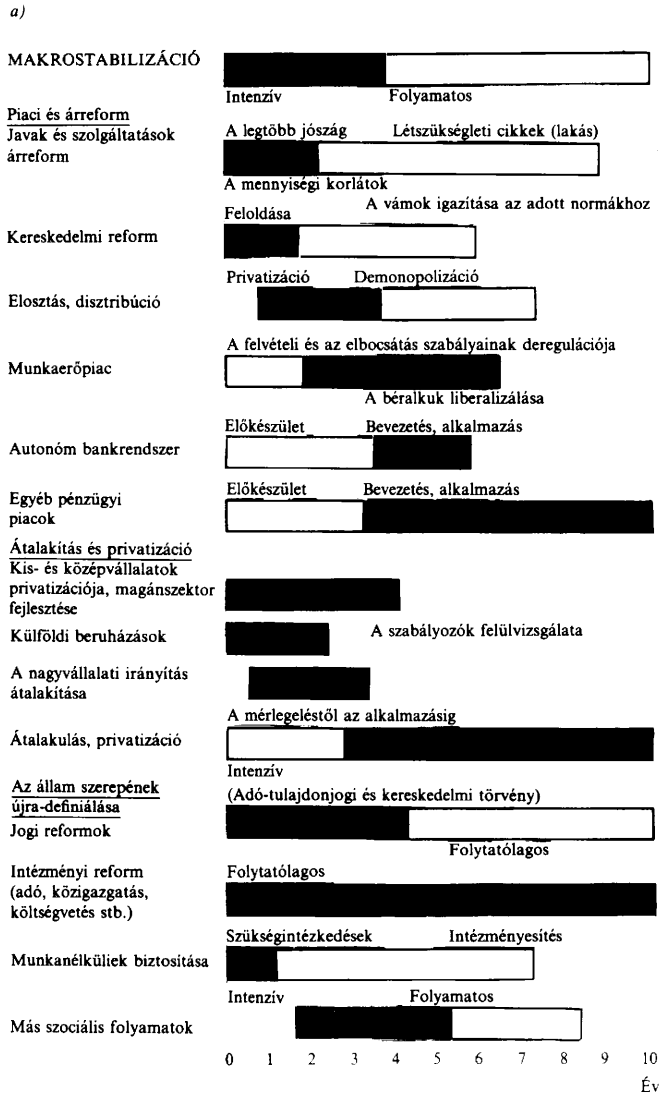
#### *Feladatok*

(A mágikus „négy + két”-szög)  
 Stabilizáció és modernizáció  
 Külső és belső egyensúly javítása  
 Az infláció keretek között tartása  
 A munkanélküliség mérséklése  
 A szociális feszültségek csökkentése  
 Adósságmenedzselés

#### *Módszerek*

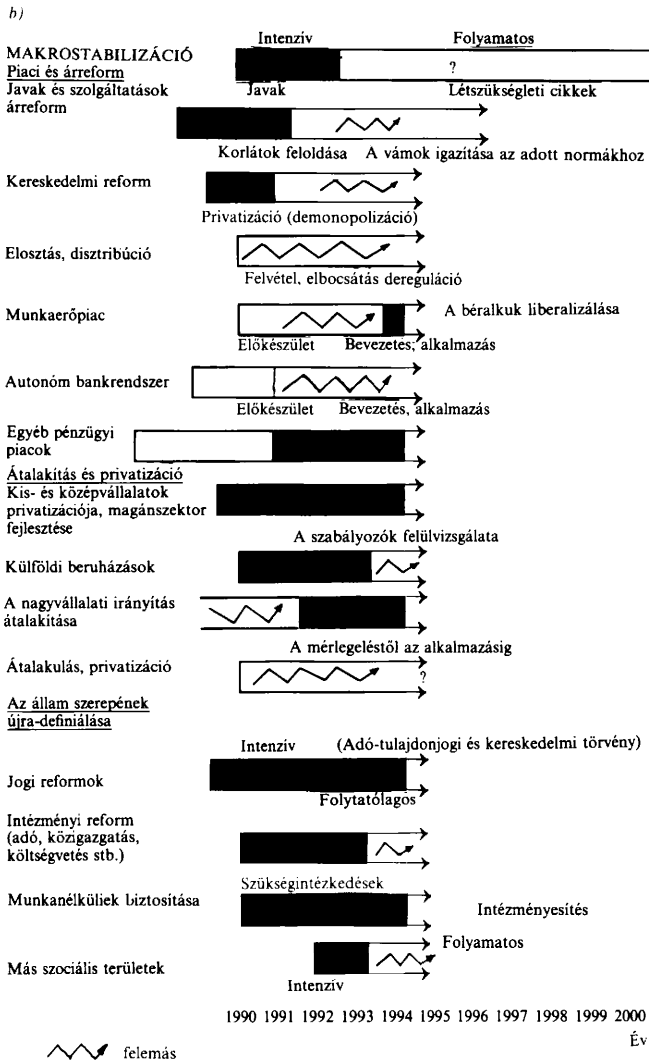
1. Nem közgazdasági lépések
  - A választás utáni vákuum csökkentése
  - Bizalomszerzés külföldön és belföldön
  - Dereguláció
  - Demonstratív (takarékosági) lépések
  - A kormányzati intézményrendszer korszerűsítése
  - Az érdekképviseletek érdemi bekapcsolása
  - Aktív kül- és külgazdasági politika minden irányban
2. A gazdaságpolitika „agya”
  - Az állam (kormány) gazdasági szerepének világos és felelős definiálása (tartós és leépülő elemek, struktúra- és regionális elképzelések)
  - Döntés a gazdaságpolitika pénzügypolitikájáról
3. Kiemelt lépések a közgazdasági szabályozásban
  - A megtakarítások befektetésé konvertálása
  - Pragmatikus közelítés a privatizációban
  - Az agrárszféra finanszírozási hátterének kidolgozása
  - Ütemterv az államháztartási reform valamennyi elemére vonatkozóan

## Az átmenet mint reform tízéves periódusra vetítve



Ami a feladatokat illeti, különösebb újdonság nem tapasztalható. A különféle feladatok izoláltan, a többiek figyelembevétele nélkül nyilvánvalóan nem oldhatók meg sikeresen. Nagyon valószínű azonban, hogy az elmúlt négy év tapasztalatával szemben a stabilizáció érdekében pedig az adósságmenedzselés stratégiai átgondolása kiemelt feladat lesz.

A megoldandó gazdaságpolitikai feladatokra vonatkozóan három dimenzióban foglaltam össze ajánlásaimat. Az első dimenzióba azokat a lépéseket soroltam, ame-



lyeknek csak áttételesen van köze a közgazdaságtanhoz. (Bár Adam Smith óta tudjuk: a közgazdász feladata lényegében az, hogy a politika számára bemutassa az alternatív institutionális berendezkedések költségeit és hasznait.) A második dimenzió a gazdaságpolitika konkrét filozófiájához kötődik, míg a harmadikban a kiszemelt konkrét feladatok találhatók.

A választás utáni vákuum lehető legkisebbre szorítása természetes cél, azonban lehetnek objektív korlátai egy új (más) koalíció felállításának körülményeiből faka-

dóan. Minél jobban különböznek majd a jövőbeni koalíció szereplőinek gazdaságpolitikai nézetei, annál inkább szükség lesz *ex ante* gazdasági, gazdaságpolitikai paktumra. Az egységes fellépés jelenti a minimális feltételt a bizalomszerzéshez. Ha az 1990–1994-es időszakra politikamentes, de tárgyyszerű összefoglaló jelzöt kellene használnunk, az éppen a bizonytalanság lenne. Holott a piacgazdaság felé tartó rendszernek éppen a kalkulálhatóságot, a kiszámíthatóságot, a biztonságot kellene sugallnia. (A deklarált cél is ez volt.) Valószínű, hogy a külföldi bizalom erősítése – bár nem lesz egyszerű – gyorsabban halad majd, és erjesztőleg hathat a makacs belső bizalmatlanság oldásához. A sikeres stabilizációs gazdaságpolitikák szerte a világon bizonyították, hogy a hitelességhez elengedhetetlenek a kiskapukat nem ismerő demonstratív lépések. (Ebből a szempontból teljesen lényegtelen, hogy jelentéktelen vagy jelentős költségvetési megtakarításokat lehet-e elérni az államigazgatási és adminisztratív kiadások lefaragásával, a szigorú elszántság a takarékosagra bizonyító erővel hat a gazdaság és a társadalom szereplőire.) Erősen meg kell jelenniük a deregulációs szándékoknak, az egyes lépéseknek úgyszintén lesz demonstratív hatásuk is.

A kormányzati intézményrendszer korszerűsítése nyilván függvénye a gazdaságpolitika konszenzuson alapuló filozófiájának. A filozófiától függetlenül azonban a koalíciók belső arányait nem a tárca nélküli miniszteri és a politikai államtitkári funkciókkal kell megoldani. Az érdekképviseletek és a kormányzati szervek kapcsolatának kereteit részben a gazdaságpolitikai paktumból, részben pedig az érdekképviseletek hosszabb periódusra szóló stabil és deklarált elveiből kell levezetni. Az elkövetkező négy évben ez a viszony nem lehet a napi, havi tűzoltómunka – a főleg a médiának szóló intézkedések – szintere.

Mikor és hol van szükség a piacgazdaságban az államra (kormányra) mint a gazdaság folyamatait motiváló tényezőre? Általában akkor, ha az adott problémában a piac önmagában rossz „döntéshez” vezetne, ha a kormányzati beavatkozás minden bizonnyal javítana a helyzeten. További feltételek, hogy a közszolgálati szektor tisztviselői intaktak, hozzáértők és elfogulatlanok legyenek, továbbá biztosítható, illetve kikényszeríthető legyen az ellenőrzés. A kormányzat iránti bizalmatlanság még ilyen esetekben is ronthat a hatékonyságon.

Nyilvánvalóan meg kell találni az etatizmus és a „tiszta” liberalizmus közötti államfelfogást: itt és most. A paradoxon abban áll, hogy az államnak a piacgazdaságban megszokott – bár országonként különbözően, de összességében terjedelmes intervallumot átfogó – szerepének betöltéséhez átmenetileg – a régi és az új együttélése miatt – pótlólagos feladatokat kell megoldania önmaga leépítése érdekében. Az „átmeneti” kifejezés valódiságában ugyanakkor szinte senki sem hisz. Sajnos az előbbi két állítás egyszerre igaz. Az ellentmondás áthidalása csak menetrendek (ütemtervek) felvázolásával, nyílt meghirdetésével és folyamatos ellenőrzésükkel biztosítható. (Itt szeretném hangsúlyozni, hogy nemcsak a reál gazdaságban és a gazdaság jelzőrendszerében mutatkoznak problémák. Szorító a feszültség az államkormányzati szereppel kapcsolatban is. Óriási – teljes joggal – a bizalmatlanság, és már ebben az írásban is számos – a realitást nem nélkülöző – feltétel fogalmazódott meg, amelyek dominánszerű kapcsolatban állnak egymással. Ez is felhívja a figyelmet arra, hogy a politikai szereplőknek be kell látniuk: a gazdaságra kell koncentrálni erőfeszítéseik javát.)

A magyar valóságban az egyre piackonformabb állami (kormányzati) büvészmutatványt három szinten is sikerrel kell végrehajtani. A stabilizációs funkciót illetően a bank- és adósságkonszolidáció már elindult folyamatát kell kiigazítani (rendkívül szigorú követelményeket támasztva az adósságkonszolidációra pályázókkal szemben) és lezárni. A stabilizáció és a modernizáció céljait egyszerre szolgálhatják azok a döntések, amelyek a struktúrapolitikával kapcsolatos állami szerepet rögzítik szigorúan középtávra, illetve amelyek a jövőben egyre centrálisabb helyet elfoglaló regionális politika elemei hosszú távra. A gazdaságpolitikából származtatható pénzügypolitika eszközeinek (monetáris és fiskális jellegű elemek kombinációinak) meghatározása és

folyamatos karbantartása immár véglegesen kizárólag szakmai viták konklúzióin alapulhatnak (adó-, kamatpolitika stb.).

A tőkepiac erősödése érdekében is rendkívüli fontosságú a megtakarítások ösztönzése, illetve azok befektetési környezetének javítása. A privatizáció állami szintű szervezetére, eszközeire vonatkozóan a parlamenti pártoknak szintén keretmegállapodást kell kötniük, pragmatikus megközelítésben. A vonatkozó szabályoknak tételesen meg kell határozniuk a mit nem szabad (tehát mit tilos) kört, egyébként minimalizálni kell a művi szereplők számát, mind a tulajdonosi, mind pedig a vagyonkezelői funkciókat illetően. A mezőgazdaság kiváló terep lehet annak bizonyítására, hogy a kormányzat a jövőben a tartós kiszámíthatóságot tűzi ki célul. Az államháztartási reform ütemezésére vonatkozó elképzeléseknek a gazdaságpolitika egészébe ágyazódva kell elkészülniük. Nyilvánvaló, hogy oka volt annak, hogy minden ígéret ellenére az államháztartási reform átütő erővel még nem kezdődött el. Ugyanakkor a nagy elosztási rendszerek piacositása – ha elnyújtva, kis lépések sorozatával is – elkerülhetetlen. Az is világos, hogy a valódi reformlépések újabb terhek forrásait jelentik ugyanannak az egyébként is agyonterhelt állampolgári körnek.

A bizonytalanság megszüntetésének és potenciális új országelőnyök szerzésének látszólag kicsi, valójában nagy ára van. A magyar politikai vezetés önmérséklete, az ország ügyei iránti elkötelezettsége, a gazdaságpolitikai patkum megkötése és betartása, a gazdasági problémákra való koncentráció, a külföldi tőke és a külföldi hitelezők megnyerése az ár. Nem pedig a belpolitikai szélviharok további szitása. Hamarosan kiderül: mit hoz a jövő?

#### *Hivatkozások*

- ISLAM, SH.–MANDELBAUM, M. [1994]: *Making Markets/Economic Transformation in Eastern Europe and the Post Soviet States*. Council on Foreign Relations Press. New York.
- KARSAI GÁBOR [1994]: A populisták, a kormány és a liberálisok. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- MARER, P.–ZECCHINI, S. [1991]: *The Transition to a Market Economy. La transition vers une économie de marché I–II*. OECD/OECD Párizs.
- VERESS JÓZSEF [1993]: *Gazdaságpolitika: viták, viszályok, vívódások* Aula, Budapest.
- VERESS JÓZSEF [1994]: *Négy év után, négy év előtt – a pártok gazdaságpolitikai programja*. Magyar Hírlap, április 6.

HÁMORI BALÁZS

## **Indulatgazdaságtan – a preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok**

---

A közgazdaságtan hagyományos feltételezése szerint az emberek gazdasági viselkedését az önérdek irányítja. A gazdasági aktorok csak saját megelégedettségüket tartják szem előtt, mások boldogulásában sem negatívan, sem pozitívan nem érdekeltek. A szerző – szakítván ezzel a kiindulóponttal – a közgazdaságtan utóbbi két-három évtizedben tapasztalható fejlődésének megfelelően az „önérdeken túli” motivációkat, a jó- és rosszindulat eseteit vizsgálja.

A gazdaság szereplőire különösen a fejletlen és az átmeneti gazdaságokban oly jellemző irigység és káröröm megváltoztatja az egyéni hasznossági függvényeket, és kapcsolatot teremt az egyéni hasznosságok között. Ugyanígy az altruista és részvétet tanúsító gazdasági szereplők, akiknek sokáig még hosszú távú fennmaradását is kétségbe vonták, nemcsak hogy léteznek, de magatartásukkal „átmágnesezik” a velük kapcsolatba kerülő önző szereplők viselkedését. Az önző aktorok ezen együttműködés nyomán úgy viselkednek, „mintha” önzetlenek lennének.

A szerző Hirshleifer statikus modelljének bemutatásával arra igyekszik választ keresni: mi történik ha a különböző indulatú szereplők egymással kapcsolatba kerülnek. Végül azt az állítást fogalmazza meg, hogy az indulatok erőssége a személyek közötti távolság függvénye. A rosszindulat is erősödik, ha a „vadászterület” azonos vagy közeli, de altruizmust és részvétet is inkább tanúsítunk a hozzánk közel állók irányában.

---

A két görög esete – a tehennel és Zeusszal – tipikus példája azoknak a mély emberismereten nyugvó történeteknek, amelyek évezredekken át hagyományozódnak egyik generációról a másikra. Nap mint nap emlegetjük őket, többnyire azonban anélkül, hogy sejtelmünk lenne eredetükről.

Aesopus – azóta százféléképpen újrafogalmazott<sup>1</sup> – meséje két görögről szól, akik egy városban éltek. Egy nap egyikük Zeuszhoz fohászkodván egy tehenet kért. Kívánsága azonnal teljesült. Ezen felbuzdulván, a másik görög is imádkozott, imájába azonban már két tehén foglaltatott. A következő napon szomszédja sikere arra készítette az elsőt, hogy immáron három tehenet kérjen. Mire a másik négyre emelte fohászában a tehének számát. A folytonos háborgatás egy idő után kezdte ingerelni

<sup>1</sup> A magyar kultúrkörben a mese az „inkább pusztuljon el a másik tehene is” szólásmondásban él tovább.

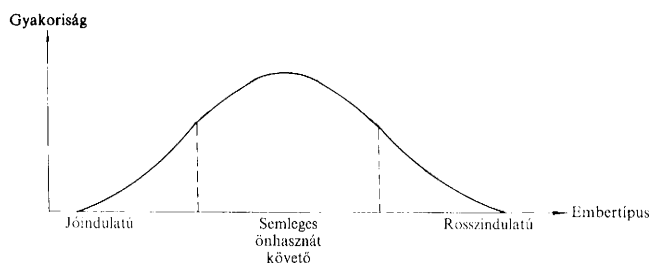
Zeuszt. Az Olümposz mindenható ura Apollóhoz, a bölcsesség istenéhez fordult. „Profiljának” megfelelően Apolló azonnal logikai megoldást talált a problémára, és pedig a következőt: a görögöknek azt fogja mondani, hogy bármely kívánságuk garantáltan és azonnal teljesül, azzal a megkötéssel, hogy a másik minden esetben a dupláját kapja annak, amit a kérelmező. Apolló hite szerint ez elejét vehette volna az imádságok eskalálásának. Az isteni várakozás azonban nem egészen jött be. Az első görög, tudomást szerezve a feltételről, minden habozás nélkül azt kérte Apollótól, hogy oltsa ki az egyik szeme világát.

Aligha vitathatná bárki, hogy az ókori parabola a gazdasági viselkedés egy széles körben jellemző, fontos típusát írja le. A közgazdaságtan azonban – a maga konvencionális megközelítésével – nemigen tudott mit kezdeni az effajta történetekkel. Akárcsak Olümposz lakói, a társadalomtudományok képviselői is erősen szakosodtak. A közgazdászokat a fenti tanmeséből egészen a legutóbbi időkig főként a tehének érdekelték. Az irigységnek, a féltékenységnek – amelynek fékezhetlenségéről és önmaga ellen forduló gyilkos erejéről az aesopusi fabula szólt – nem jutott hely a racionális közgazdasági modellekben, ugyanúgy ahogyan a pozitív érzelmeknek: a szeretetnek, az önfeláldozásnak, a bizalomnak sem. Az effajta attitűdök és motivációk „kezelése” érdekében ugyanis az ökonómiának fel kellett volna adnia az egyik legjellemzőbb kiindulópontját: a módszertani individualizmust, az egyéni hasznossági függvények függetlenségének elvét.

A független hasznossági függvényeket maximalizáló egyénekre alapozott predikciók azonban csak részben írhatják le a gazdasági történéseket.<sup>2</sup> Az egymás iránt közömbös, csak saját magukkal elfoglalt, egymás boldogulásában sem pozitívan, sem negatívan nem érdekelt fogyasztó magatartása még a fejlett nyugati társadalmakban is csupán az emberek és az esetek egy részét jellemzi. A valóságban az emberi motivációk és attitűdök nem ennyire egysíkúak, noha az önérdék középpontba állításával<sup>3</sup> a közgazdászoknak kétségkívül a legjellemzőbb gazdasági mozgatórugót sikerült megragadniuk. Az emberek beállítottsága mindazonáltal teljesebben jellemezhető egy harang alakú görbével (1. ábra).

1. ábra

Az emberi preferenciák gyakoriságának eloszlása



Forrás: Frey [1990] 6. o.

<sup>2</sup> Ez az állítás még abban az esetben is helyénvaló, ha az egyéni preferenciákon eredetileg sem mindig a fizikai értelemben vett egyén preferenciáit kellett érteni, hanem esetenként a szimbolikus egyénét, aki aggregált csoportpreferenciákat is megjeleníthetett.

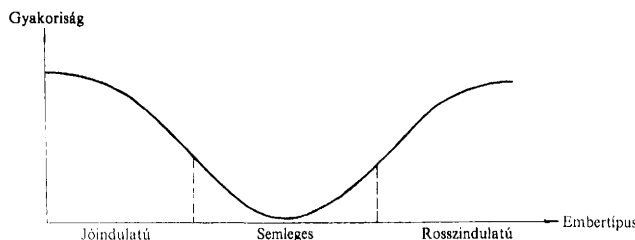
<sup>3</sup> Bergstrom és Stark némi malíciával írják ezzel kapcsolatban „Miért vannak a közgazdászok meggyőződve arról, hogy a *homo oeconomicus* önző? E hipotézis számára persze kétségkívül jelentős bizonyítékkal szolgál kollégáink magatartása.” (Bergstrom–Stark [1993] 149. o.)

Célszerű ezért a közgazdasági vizsgáldást kiterjeszteni a „nem semleges” beállítódásokra is. Az emberek igen gyakran tekintetbe veszik – akár a saját közvetlen hasznuk rovására is – más emberek javát a szabályszerűen visszatérő, rendszeres kapcsolatokban (például a törzsvevők és az eladók viszonyában). Ha valaki itt kizárólag a pillanatnyi egyéni haszna szerint cselekszik, annak a reputációja látná kárát (Frank [1988]). Más oldalról az ellenszenv, a gyűlölet, az irigység is szinte „beépített” eleme bizonyos kapcsolatoknak a piactudaságokban is. A nagyvállalati hierarchiában ugyanazért a székért vetélkedők, a torokmetsző versenyben szembeke-rülők ritkán tekintenek semleges egykedvűséggel, vagy éppen jóindulattal egymásra.

Különösen fontos a jóindulattal és a rosszindulattal számolni a fejletlenebb gazdaságok esetében, amelyekben a piac szülte és egyben megkövetelte semlegesség igazából még nem fejlődött ki. Ezekben az éretlen, a modernizációt még véghez nem vitt (vagy csak felemás módon megvalósított) gazdaságokban az aktorok egymás iránti attitűdjének eloszlása jelentősen deformálódhat a harang alakú görbével leírhatóhoz képest. Érthető módon sokkal nagyobb súlyuk van az indulatoknak és az érzelmeknek az interakciókban a személyes függőségeket, kötődéseket részben még fenntartó formációkban, mint a piac által uralt gazdasági rendszerekben.<sup>4</sup> Szélső esetben a harang alakú görbe akár a „visszájára” is fordulhat, s az attitűdök tényleges eloszlása az első ábra tükörképével írható le (2. ábra).

2. ábra

#### Az emberi preferenciák gyakoriságának eloszlása a fejletlen gazdaságokban



A rosszindulat és a jóindulat, az irigység és az altruizmus tárgyalását talán még az előbbieknél is aktuálisabbnak érezhetjük a rendszerváltó gazdaságokban, amelyekben a fogyasztási lehetőségek hirtelen és erőteljes differenciálódása aktivizálta és felszínre hozta az eddig is meglévő, lappangó irigységet. De az önérdre összpontosító közömbösség tételezése nemcsak ebben a lehangoló értelemben nem illik a kelet- és közép-európai régióban tapasztalható emberi viszonyulások széles skálájára, hanem szerencsére az ellenkező értelemben sem. A világ felfordult, hirtelen működésbe lépett az embereket lesüllyesztő és felemelő történelmi páternoszter. Ez felerősítette az egyébként mindig és mindenütt meglévő altruizmust, együttérzést, „egymásért drukkolást” is.

<sup>4</sup> A piac személytelensége, a versenyben való „tárgyilagos” összemérés egyszerre feltétele és következménye a személyi függőségtől való megszabadulásnak. A piac „semlegesít”. Az egymás számára idegen felek alakjában tipikus esetben háttérbe szorul a személy, a kapcsolat a tárgyra irányuló, tárgyyszerű. Ebédünket és vacsoránkat – Adam Smithszel szólva – nem a mézárós vagy a serfőző jóindulatától, irántunk való pozitív beállítódásától várjuk, hanem attól, hogy önérdkeiket követik, saját gazdasági pozícióikat akarják javítani.



Kapóra jön hát az átmenet viszonyait elemezni kívánóknak az a fordulat, amely a főáramlatú közgazdaságtanban érzékelhető. Az újabban mind jobban terjedő – az emberek közötti kapcsolatok vizsgálatára alapozott – közgazdasági megközelítésben az önérdéken és az egyéni fogyasztói megelégedettségén túl számos más emberi tulajdonság és motiváció szerephez jut: az altruizmus, a megbízhatóság, a méltányosság, a rosszindulat, a csalás és a hiúság, amelyek oly erőteljesen befolyásolják gazdasági játékainkat. Tudományágunk, amely korábban makacsul egy vágányon járt, és minden felfedező szenvedélyét az individuális hasznosságát maximalizáló egyén döntéseinek és cselekvéseinek leírására összpontosította, új, tágas kutatási mezőket fedezett fel. Az 1972-es év közgazdasági Nobel-díjasa Kenneth Arrow és az 1981-es közgazdasági Nobel-díj tulajdonosa James Tobin „alig észrevehetően” kissé megváltoztatták a tankönyvek szokásos közgazdaságtan-definícióját. E szerint „a közgazdaságtan az emberek közötti viszonyok tanulmányozásának tudománya, amelyek a dolgok közötti viszonyokban fejeződnek ki,<sup>5</sup> ahogyan azok a korlátozott alternatívák közötti választásból kiemelkednek”. (*Maital–Maital* [1984] 18. o.)

Az egyének egymástól függetlennek feltételezett hasznossági függvényeinek tételezése ma már – úgy tűnik – csupán logikai kiindulópont. Egyéni preferenciáinkat nemcsak a javakhoz, hanem az emberekhez való viszonyunk is alakítja. A következőkben azt vizsgáljuk, hogy milyen változásokat okoz az embertársaink iránt tanúsított indulatok<sup>6</sup> – a jó- és a rosszindulat – bekapcsolása az aktorok preferenciáiban, a közömbösségi görbék és a hasznossági függvények alakjában.

### Interdependens hasznosságok – a fogyasztói externáliák kiterjesztett értelmezése

Az aesopusi tanmesében leírtakhoz hasonló esetek százait tapasztalhatjuk magunk körül nap mint nap. Fogyasztói kielégülésünk, élvezetünk intenzitása bizony a legkevésbé sem független attól, hogy mi történik a környezetünkben lévő többi fogyasztóval.

Az interdependens hasznosság relevanciájának érzékeltesére *Choi* [1993] a következő, igen szemléletes példát alkalmazza (2. o.): „Hogy megértsük az interdependens hasznosság jelentőségét, képzeljük el, hogy két barát, *A* és *B*, egy fasonon sétálnak keresztül. Hasonlítsuk össze most *A* fogyasztói megelégedettségét két – egymással szembe állítható – esetben: 1. *A* és *B* minden különösebb esemény nélkül vág keresztül a fasonon; 2. mielőtt kiérnének, *B* egy aranyérmét talál. Ha *A* kielégülésének színvonala a második esetben ugyanaz, mint az elsőben, akkor *A* hasznossági függvénye független, ha nem, akkor interdependens.”

A jóléti közgazdaságtanban már korábban is felbukkant az egyéni hasznosságok közötti interdependencia problémája. *A* fogyasztó fogyasztásának *B* fogyasztó megelégedettségére gyakorolt hatását elsősorban az externáliák elmélete tárgyalta. Az externáliák bevezetése kikezdte az egyéni – mindenkitől független – haszonmaximalizálás elméleti hagyományát, azonban csak részlegesen módosította a közgazdaságtannak alapvetően az egyéni kiinduló megközelítését. Az externáliák ugyanis a javaknak egy meghatározott csoportja esetében jelentkeznek, az interdependencia ezen körben értelmezhető.

Valójában az *A* és *B* fogyasztó által élvezett hasznosságok közötti interdependencia többféle módon is kialakulhat. Amíg a dohányos által kifújott füst vagy a diszkórajongó által élvezett, de mindenki más számára fülsüketítő decibelek inherens tulajdonságai a külső gazdasági hatásokat okozó javaknak, és a javak egy bizonyos csoportjához kapcsolódnak, addig

<sup>5</sup> A definíciónak ez a része tájainkon meglehetősen ismert a politikai gazdaságtan kézikönyveiből.

<sup>6</sup> A társadalomtudományok széles köre foglalkozik az emberek egymással szemben tanúsított indulataival. Tudásunk korlátai és a cikk terjedelme egyaránt arra indít bennünket, hogy ebben az írásban kizárólag a probléma közgazdasági vetületével foglalkozunk.

más esetekben az interdependencia nem magukból a javakból, hanem az emberek közötti viszonyokból következik. Mondanivalónk szempontjából az utóbbi jelenség a releváns. Ha gyermekem jó étvágyú falatozása növeli megelégedettségemet, az nem az általa elfogyasztott élelmiszerekből, hanem kizárólag a köztünk levő viszonyból vezethető le. Egyik asszony megelégedettségét a saját ruhájával, messzemenően érinti az, hogy mit visel a másik, az egyéni hasznosságok közötti interdependencia ilyenformán általános érvényű, és bármely fogyasztói jószág esetében értelmezhető.

A preferenciák kiterjesztése, a másokhoz, mások fogyasztói megelégedettségéhez való pozitív, illetve negatív viszonyulásnak – mint személyhez fűződő preferenciának – a bevezetése kapcsolatot teremt az eddig függetlennek tételezett egyéni hasznosságok között. Mint-hogy az egyéni preferenciák nem függetlenek, éppen ezért nem is stabilak. Hiszen ha képesek ezek a preferenciák egymásra hatni, akkor éppen e „külső” hatások következtében meg is változhatnak. Nemcsak arról van szó tehát, hogy a preferenciák skálája jóval gazdagabb annál, mint ahogy azt a tankönyvi modellek alapján feltételezhetnénk, hanem arról is, hogy eredeti preferenciáinkat a másokkal való interakciók formálják.

A mások jóvedelmében, fogyasztásában, általánosabban: pozitív vagy negatív pay-offjában való érdekltség a javak tulajdonságaitól, mennyiségétől teljesen függetlenül – csupán az emberi attitűdöket leképezve – „testetlenül” is megjelenhet. A jóindulat és a rosszindulat általánosító terminológiáival meglehetősen összetett jelenségeket írhatunk le. A pozitív és a negatív indulatokat másként nevezzük, ha mások sikereihez, nyereségéhez, azaz pozitív payoffjához kapcsolódnak, és megint másképp, ha mások veszteségében, sikertelenségében vagyunk érdekeltek – akár negatív (káröröm), akár pedig pozitív (együttérzés) értelemben. Foglaljuk össze most *A* és *B* fogyasztó megelégedettsége közötti interdependencia lehetséges alapeseteit<sup>7</sup> egy táblázatban:

		<i>B</i>	
		<i>nyereség</i>	<i>veszteség</i>
<i>A</i>	<i>jóindulat pozitív preferenciák</i>	A másik „győzelmének”, „nyereségének” pozitív értékelése, a másik jóvedelemnövekedésének „saját” nyereségként való elkönnyvelése,	a másik veszteségének saját megelégedettségét csökkentő, illetve saját veszteségét növelő tényezőként való értékelése,
		jóakarát, drukkolás a másikért	együttérzés, részvét
	<i>rosszindulat negatív preferenciák</i>	a másik nyereségeinek saját nyereséget csökkentő vagy veszteséget növelő tényezőként, saját veszteségként való elkönnyvelése,	a másik veszteségeinek „nyereségként” való elkönnyvelése saját veszteségünk feletti elkeseredettségünket csökkentő vagy saját nyereségünket növelő tényezőként való számontartása,
		irigység, féltékenység	rosszakarát, káröröm

<sup>7</sup> A már idézett Choi ugyancsak négy alapesetet különböztet meg, az általa alkalmazott terminológiától azonban saját logikánkat követve eltértünk. Choi szerint „A kölcsönösen összefüggő hasznosságok négy alapesete lehetséges: az irigység, a rosszindulat, az együttérzés és a jóindulat. Ha egy individuuum kevésbé boldog, és elégedetlenségre utaló magatartást mutat, ha egy másik nyer, akkor irigy. Ha egy egyén boldogabb lesz mások relatív vesztesége láttán, habár ő nem nyer abszolút értelemben, akkor rosszindulatú. Ha egy individuuum kevésbé boldog mások relatív vesztesége következtében, noha ő személyesen semmilyen veszteséget nem szenved, akkor részvét tölti el. Ha az egyén boldogabbá válik mások relatív nyereségével, annak ellenére, hogy nem nyert sokat, akkor jóindulatú” (Choi [1993] 2. o.). Értelmezésünk abban tér Choiétől, hogy ellentétben vele, mi nem kötjük *A* személyes objektív helyzetéhez a fenti indulatokat. Valakit például nemcsak akkor tölthet el részvét mások iránt, ha ő semmilyen veszteséget nem szenved, hanem akkor is, ha szenved. Akkor is érezhet örömet mások vesztesége láttán, akkor is lehet kárörvendő, ha közben abszolút értelemben nyer. Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy saját objektív helyzetünk befolyásolhatja és általában befolyásolja is másokhoz való viszonyulásunkat. Egyszerűség kedvéért mi eltekintünk ezen befolyásoló tényezőtől.

Az interdependencia tételezése mellett definiálhatjuk az egyén szociális jövedelmét, amely az egyénileg élvezett, illetve értelmezett jövedelmen túl pozitív vagy negatív előjellel tartalmazza az egyén „érdekeltégi körébe” tartozók jövedelmét is.

A szociális jövedelem fogalmát Gary Becker vezette be – eredetileg a családdal összefüggésben. E szerint  $A$  aktor<sup>8</sup> szociális jövedelme a saját egyéni jövedelmének és  $B$  aktor jövedelmének a kombinációja. ( $B$  ez esetben az  $A$  érdekeltégi körébe tartozó személy.) A szociális jövedelem tehát mindazokat a jövedelmeket tartalmazza, amelyek mozgását az egyén saját jövedelmének változásaként kezeli. Ha  $A$  és  $B$  például házastársak, akkor a „családfenntartó”  $A$  szociális jövedelme – amint Becker hangsúlyozza – megegyezik a családi jövedelemmel. (Becker [1974] 1075. o.) A család példáját azonban csak plasztikus volta miatt említettük. A szociális jövedelem „idegenekre” is értelmezhető, ha ezen „idegenek” jövedelmében érdekeltek vagyunk.

A szociális jövedelem tehát kiterjesztett jövedelem. Bizonyos esetekben az érdekeltégi körében az egyén hajlandó az egyéni jövedelméből is áldozni, hogy az e körbe tartozó személyek iránti preferenciáit érvényre juttassa. Ez esetben cselekvő jó- vagy rosszindulatról beszélhetünk.

Amíg tehát az ugyanabban a ruhában a partin megjelenő színésznők ruhájukkal való megelégedettsége és az általuk élvezett hasznosság meredeken zuhan pusztán a két egyéni hasznosság összefüggésbe hozása folytán, mindenfajta köztük kialakuló gazdasági interakció nélkül, addig az egyéni hasznosságok közötti interdependencia más esetei jövedelemtranszferrel, illetve másokra – pozitív vagy negatív értelemben – áldozott jövedelmekkel járnak. A másokhoz transzferált vagy mások ellen destruktívan felhasznált jövedelmek a „cselekvő” indulat lenyomatai.

### A „rosszakarátú” fogyasztó: a káröröm okozta deformáció a közömbösségi görbéken

Az aesopusi fabulában szereplő egyes számú görög nemcsak irigy – mint ahogyan a vetélytársa is –, hanem talán még ennél is rosszabb: kárörvendő. A „másik” pozitív payoffja – ugyanakkora vagy növekvő saját fogyasztást feltételezve – csökkentti élvezetét, illetve a másik kára feledtetni vele, hogy közben maga is károsodik. Ez utóbbi esetben görögünk materiális értelemben is hajlandó „áldozni” a másokra. Káröröme tehát cselekvő káröröm. A 3. ábrán a rosszindulatú, kárörvendő attitűdöt mutatjuk be grafikusán. Viszonyítási alapként, a semleges, érzelemmentes hozzáállást ábrázoló egyenest vesszük fel. Semleges viszonyulás esetén az egyén megelégedettsége nem változik attól függően, hogy mi történik a másikkal.

A függőleges tengelyen  $A$ , a vízszintes tengelyen  $B$  fogyasztása olvasható le ( $C_A$ ;  $C_B$ ). A  $B$  preferenciáit kifejező konkáv közömbösségi görbén  $ub''$  pont  $B$  számára ugyanakkora élvezetet nyújt, mint  $ub'$  pont, annak ellenére, hogy saját egyéni fogyasztása  $ub''$ -ben lényegesen kisebb, mint  $ub'$ -ben.

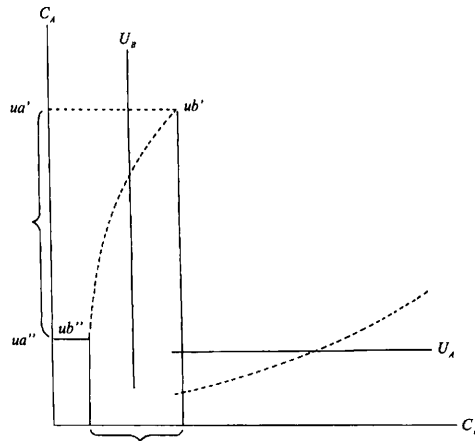
A rosszindulat, illetve káröröm abban nyilvánul meg, hogy a  $B$  azonosnak tekinti az  $ub'$  pontban élvezett hasznosságot az  $ub''$  pontban mutatkozó, objektíve sokkal kisebb saját maga által élvezett hasznossággal, mert közben  $A$  fogyasztása, azaz az általa élvezett haszon is kisebb lesz.  $B$  közömbösségi görbéjén  $ub'$  pontból az  $ub''$  pont felé mozogva  $A$  fogyasztása  $ua'$ -ról  $ua''$ -re csökken. Ha  $B$  következetes, akkor adott esetben ez azt is jelenti, hogy hajlandó erőforrásokat áldozni, kárörömét kiélendő, saját jövedelmét  $A$  helyzetének „rosszabbítására” fordítani.

A függőleges tengellyel párhuzamos egyenes a „neutralitást”, avagy az indulatok hiányát mutatja (ugyanúgy ahogyan a vízszintes tengellyel párhuzamos egyenes is).

<sup>8</sup> Becker eredeti betűjelei helyett e cikkben, a jelölés egységessége érdekében, más betűket alkalmaztunk.

## Alternatív preferencia minták

(A rosszindulat esete)



Az  $U_B$  azt jelenti, hogy  $B$ -nek édesmindegy, mi történik  $A$ -val, az többet vagy kevesebbet kap.

Az irigységet és a kárörömöt világosan meg kell különböztetnünk a versenyszellemtől. A versengő ember abban érdekelt, hogy olyan előnyt érjen el versenytársával szemben, amelyhez a másik nem tud hozzáférni. Robert Nozick szellemes példával világítja meg az irigység és a versenyszellem közötti különbséget. Két asszonyt vesz alapul,  $A$ -t és  $B$ -t. Ha  $A$  preferálja azt az állapotot, amelyben ő karcsú derekú, miközben  $B$  dereka egy boroshordóhoz hasonló, ahhoz az állapothoz képest, amelyben egyikük sem darázsdereké, és ugyanakkor közömbös számára, hogy mindketten darázsderekéak vagy mindketten boroshordóhoz hasonlatosak, akkor  $A$  versenyző szellemű. Irigy viszont akkor, ha preferálja azt az állapotot, amelyben egyikük sem darázsdereké, ahhoz az állapothoz képest, amelyben  $B$ -nek darázsdereka van, és neki nincs. Illetve akkor is irigy, ha számára kedvezőbb az az állapot, amikor neki darázsdereka van, és  $B$ -nek nincs, azzal szemben, amikor mindkettőjüknek darázsdereka van. (Nozick [1974] 239. o.)

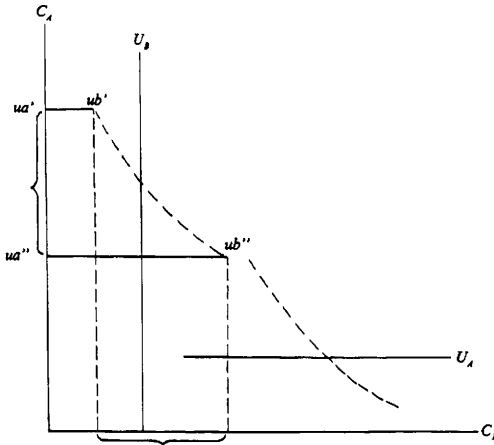
## A jóakarató, altruista fogyasztó – az altruizmus eseteinek paradigmikus szűkítése

Az altruista fogyasztó közömbösségi görbéje az előbb bemutatott „kárörvendő” fogyasztóéhoz képest  $180^\circ$ -kal van elfordítva, azaz épp a tükörképe amannak.

$B$  jóindulatát a 4. ábrán az jelzi, hogy bár a vízszintes tengelyen leolvashatóan az ő saját fizikai értelemben vett fogyasztása  $ub''$  pontban igazában nagyobb, azt azonosnak tekinti  $ub'$  pontban élvezett fogyasztásával. Élvezetét ugyanis – pozitív hajlandóságot feltételezve  $A$  iránt – csökkenti, hogy miközben az ő fogyasztása nagyobb,  $A$ -é  $u'$ -pontból  $u''$ -felé mozogva csökken.  $B$ -nek  $A$  iránti testvéri érzelmei okozzák, hogy  $A$  fogyasztáscsökkenésének hatása eliminálja a saját fogyasztásnövekedését. Ezért marad  $B$  ugyanazon a közömbösségi görbén – a két igen eltérő – abszolút fogyasztási szint ellenére. Ha  $B$  következetes – minthogy  $A$  fogyasztáscsökkenését „sajátjaként” éli meg –, hajlandó lesz jövedelméből áldozni is, csakhogy  $A$  fogyasztása ne csökkenjen.  $B$  magatartása ez utóbbi esetben altruisztikus, saját fo-

## Alternatív preferenciák

(A jóindulat esete)



gyasztásával szemben is preferálja *A*-ét, saját fogyasztásáról is hajlandó *A* javára lemondani. Az altruizmust itt cselekvő jóakaratként definiálhatnánk.

A jóindulatú egyén képes feláldozni valamennyit saját hasznossága rovására is, hogy mások nyereségét növelje, illetve veszteségét csökkentse. Ugyanígy a rosszindulatú egyén – lásd az aesopusi fabulát – akár áldozatokra is képes, csak hogy rosszindulatát kiélhesse. Ebben a materializálódott, a jövedelmek elosztására, illetve az egyének által saját célokra felhasznált jövedelmek nagyságára kiható formában az indulat még inkább számot tarthat a közgazdászok érdeklődésére. Az emberek motivációi és érzelmei – a Friedman-féle pozitív közgazdaságtan értelmezése szerint – nem önmagukban, hanem az általuk okozott következményekben ragadhatók meg igazán. A bevezetőben idézett morbid példára utalva: a rosszindulat, a káröröm még inkább releváns közgazdasági aspektusból, ha a kárörvendő – rosszindulatát kielégítendő – képes a saját szemét is kioltani. Fordítva: a jóindulat is akkor válik a vizsgálódás különösen izgalmas tárgyává, ha nem csupán az egyének érzelmi struktúráját érinti, hanem a javak elosztásának struktúráját is.

Az irigység és a káröröm létezését aligha vitatja bárki is, sokkal kevésbé magától értetődő a jóindulat és a nyomában járó önzetlen altruizmus fennmaradása egy versenygazdaságban. „Az egyedül az egoizmus alapján cselekvő *homo oeconomicus* által hipnotizálva a közgazdászok már-már komikusan rettegnek az altruizmustól. Egy szégyellnivalóan heroikus akción rajtakapva, bizonygatják: Szamárság, ez csupán felvilágosult önzés volt!” (Samuelson [1993] 143. o.)

A main streamhez tartozó közgazdászok „eredeti” felfogása szerint az altruista, aki saját erőforrásait másokra pazarolja, hátrányba kerül a versenyben, és ezért kirostálódik az aktorok közül. Tudományos érveléssel az altruizmus ellehetetlenülésére a szociobiológia szolgált. A szociobiológia érvrendszerét is felhasználva bizonyítottan tekintették, hogy – a vérokonok közötti „természetes” altruizmust leszámítva – altruista magatartás hosszú távon nem létezhet. Mert, ha lett is volna valaha ilyen, az idők során kihalt volna, hiszen az altruista *per definitonem* mások életésélyeit növeli – a sajátja rovására. Az altruisták így előbb-utóbb kihalnak.<sup>9</sup> „A darvini analízisből

<sup>9</sup> „A hősök, akik másoknak segítenek, így cselekedvén kiselejtezik magukat. Így ez a »tenyészet« arra tendál, hogy kihadjon a populációból.” (Samuelson [1993] 143. o.)

közvetlenül következik, hogy az önérdelkeiket követő lények – egyéb tényezőket azonosnak véve – több – génjeiket hordozó – utódot hagynak hátra, mint amennyit a nem önérdelkeiket követők hagyhatnának. Következésképpen a természetes szelekció az önérdelket részesíti előnyben. (Az önérdék persze – mint mindig a darvini kontextusban – magában foglalja a legközelebbi hozzátartozók iránti altruizmust, ahol a segítőkész magatartás közvetlenül előnyös a fitness értelmében. Ez az értelmezés ténylegesen nincs messze attól, ahogyan szokásosan látják a dolgot a közgazdaságtanban” – *Margalis* [1982] 26. o.). Az egyén  $e$  szerint akkor áldoz fel  $b$  egységet a saját életképessége rovására, ha például ezáltal  $c$ -vel növeli a testvére életképességét, feltételezve természetesen, hogy  $c > 2b$ . Minthogy a testvérek génjei felerészben közösek, az effajta áldozat, nagyobb eséllyel ad: nem az egyénnek, hanem génjeinek a túlélésre. Ennek a logikus okfejtésnek talán van némi valóságalapja a premodern gazdaságokban, a modern korban azonban eléggé valóságidegennek tűnik. A gazdasági erő és a fitness<sup>10</sup> manapság aligha kapcsolható össze szociobiológiai alapon. Ha csak az utódok számát néznénk, akkor a fejlődő országok polgárainak vagy a fejlett országok marginális csoportjainak kellene a legnagyobb anyagi erővel rendelkezniük, a legkövetkezetesebben önzőnek lenniük. (Vö. *Simon* [1993] 158. o.)

A hagyományos közgazdasági világszemléletbe minden nehézség nélkül beilleszthető a biológiailag determinált, vérrokonok közötti altruizmus (hiszen az effajta önzetlenség tulajdonképpen az egyén génjeinek túlélését előmozdító önzés). Mit lehet kezdeni azonban a rokonsági körön kívül is megnyilvánuló önfeláldozással? A paradigmátikus, a paradigma kereteit tiszteletben tartó megközelítésre jellemző, hogy legelőször is megpróbálják az effajta altruizmust is valamiképpen belegyömöszölni az „önérdelkeiket követő egyén”<sup>11</sup> tételezésének gondolati kalodájába.

Aszerint, hogy milyen megfontolások húzódnak meg mögötte, az altruizmus három típusát különböztetik meg (az első két típusra igaz az, hogy az egyén áldozatát valamilyen módon „ellentételezik”, ha nem is azonnal és nem is feltétlenül materiális vagy pénzügyi értelemben):

a) az önző „altruizmust”, amikor az altruista látszólag önzetlenül cselekszik, de a mélyebb betekintés az őt irányító motivációkba azt mutatja, hogy valójában a saját érdekeit követi, miközben látszólag másokkal tesz jót.<sup>12</sup> (A főnöknek „önzetlen” szívességeket tevő hivatalnok fejében jövőbeli előléptetése lebeg);

b) a reciprok altruizmust, amely tulajdonképpen a Polányi által leírt<sup>13</sup> ajándékcserre egy neme. Az effajta „ma te segítesz nekem, holnap én neked” magatartásnak óriási szerepe volt az egykori szocialista országok gazdasági gépezetének működtetésében; de nem kisebb a szerepe a rokonsági – szomszédági – baráti hálózatok életben tartásában sem;

c) a valódi altruizmust, amely minden jelenbeli és jövőbeli ellenszolgáltatás nélkül „adakozó”.

A következőkben  $e$  harmadik típusú altruizmussal foglalkozunk.

<sup>10</sup> A fitness az aktorok életerege, amely a szociobiológia értelmezésében az általuk hagyott utódok számával mérhető.

<sup>11</sup> Minthogy az altruizmus – ha csupán a legegyszerűbb közgazdasági logikát követjük – valójában nem is létezhetne, eléggé kézenfekvő volt a közgazdászok kezdeti törekvése ezen „anomália” kiiktatására. „Zsiráf – ilyen állat nincs” logika alapján először az altruizmus eseteit próbálták szűkíteni, bebizonyítani, hogy az altruizmus tulajdonképpen nem is igazi altruizmus.

<sup>12</sup> Az altruizmust gyakran nehéz elhatárolni az értelmes önzéstől. Vajon azért adnak-e a gazdagok adományokat a szegényeknek – teszi fel a kérdést Collard –, mert altruisták, vagy inkább azért, mert szeretnék elkerülni az éhséglázadást. Mindazonáltal Collard szerint van elég példa a gazdasági életben a kétségbevonhatatlan altruizmusra is.

<sup>13</sup> Vö. *Polányi* [1976] 55. és 74. o.

## A „tisztá” altruizmus egzisztenciabizonyítása

Ha az altruista magatartás mögött valóban meghúzódó „önző” motivációkat leleplezzük, és a látszat- illetve a kölcsönösségen nyugvó altruizmust leválasztjuk, akkor is jócskán marad még olyan emberi magatartás amely az „igazi altruizmus” kategóriájába sorolható. (Ez még akkor is így van, ha a „tisztá” önfeláldozás eseteinek számát tovább csökkenthetjük a presztízsvadászat álaltruista eseteivel. Bizonyos anyagi javak teljesen „ellenszolgáltatásmentes” átengedése némely esetben ugyanis nem szolgál mást, mint az „önzetlen” ember presztízisének, társadalmi elismerésének növelését. Ilyenkor – szemben a névtelen adományokkal – nyilvánvalóan van ellenszolgáltatás, ha nem is materiális értelemben.)

A „tisztá” altruizmus egzisztenciabizonyítását, sőt bizonyos értelemben superior voltának, „agresszív” terjeszkedésének a bizonyítását elsőként Gary Becker végezte el, később Herbert A. Simon [1993] Beckerével gyakorlatilag megegyező következtetésre jutott.<sup>14</sup>

Gary Becker [1976] a „minden fals elemtől” megtisztított önzetlenség esetéből indult ki az altruizmus fennmaradásának közgazdasági magyarázatakor. Becker szerint az altruizmus csak akkor érthetetlen, ha feltételezzük, hogy mind az altruista, mind az önző egyén gazdagsága stabil és azonos mértékű. Ez esetben az altruista – mivel ugyanakkora mértékű gazdaságból másokat is támogat – nyilvánvalóan a „rövidebbet” húzza. Becker logikáját követve azonban induljunk ki most egy más megközelítésből. Vegyük tekintetbe azt is, hogy az altruizmusnak nemcsak a jövedelemtranszfer szempontjából van jelentősége, az önfeláldozó magatartásmód befolyásolhatja a jövedelem termelését is. Ennek a ténynek a figyelembevétele ugrópont az „életképes” altruizmus fennmaradásának bizonyítása szempontjából.

Adva van egy altruista,  $A$ , aki hajlandó feláldozni valamennyit a rendelkezésére álló javakból az önérdékeit követő  $B$  javára. Hogy mennyit, az nyilvánvalóan az altruizmus fokától függ.

A két – ellentétes beállítottságú – szereplő hasznossági függvénye a következő:

$$U^A = U^A(X_A, X_B), \quad (1)$$

ahol  $X_A$ , illetve  $X_B$  rendre  $A$  és  $B$  saját fogyasztása.

$A$  költségvetési korlátja

$$pX_A + A_B = I_A, \quad (2)$$

ahol  $A_B$  az önzetlen  $A$  által  $B$ -nek juttatott dollárhalmaz,  $I_A = A$  saját jövedelme,  $p$  az ár.

Ha ez a transzfer veszteség nélkül áramlik  $B$ -hez, akkor  $B$  költségvetési korlátja a következő:

$$pX_B = I_B + A_B. \quad (3)$$

Gary Becker implicit módon az altruizmus nem zavaró (non-meddlesame) típusát tételezte.

A zavaró és nem zavaró altruizmus megkülönböztetése Collard nevéhez fűződik. A zavaró altruizmus a javak transzferje, „megcímkézett” jövedelemátáramoltatás.<sup>15</sup> A donor ez esetben

<sup>14</sup> Azzal a különbséggel, hogy Simon a végkifejlet szempontjából differenciál az altruisták között: megkülönböztetve az okos és buta altruistát (vö. Simon [1993]), de mindkettő – ugyanúgy mint Beckernél – előnyt élvez az önző aktorral szemben.

<sup>15</sup> Vesd össze még Milton Friedman és Rose Friedman fejtegetésével (Friedman-Friedman [1980]). Könyvüknek „A jóléti állam” téveszméje című fejezetében leírják, hogy a pénzköltésnek az a módja, amelyben valaki a saját pénzét másvalakire költi, nemkívánatos következményekhez vezethet, amennyiben a megajándékozott preferenciáit szükségképpen nem tökéletesen fejezi ki. Ha az illető személynek valóban az volna a célja, hogy a megajándékozott minden dollárért a lehető legnagyobb értéket kapja, akkor pénzt adna neki – fejtegeti a szerzőpáros.

növeli a recipiens fogyasztását, de nem biztos, hogy növeli a jólétét. Ugyanis – amint azt oly sokszor tapasztalhatjuk a gyakorlatban – a donor sokszor olyan dolgokat ajándékozik, amelyek az ő, nem pedig a megajándékozott fogyasztói ízlésének felelnek meg. A nem zavaró altruizmus sokkal nagylelkűbb. Nem kényszeríti rá fogyasztói ízlését a másokra, nem változtatja meg a közösség preferenciakészletét. Az effajta altruizmus esetét Collard a nem kicsavar (non-twisting) teoremmal írja le. A tétel szerint: ha minden  $A$  individuum érdekelt a másik  $B$  személy jólétében (vagy az általa élvezett hasznosságban), de nem kötődik a  $B$  által fogyasztott speciális termék-, illetve szolgáltatásválasztékhoz, a feltételek a hatékony piaci cserére pontosan ugyanazok, mint az önérdék tételezése mellett. A külső kötődés, a mások jóléte iránti elkötelezettség, azaz az altruizmus ez esetben egyszerűen nem befolyásolja a Pareto-egyensúly megvalósulását. Ugyanaz a feltétel leírható úgy is, hogy  $A$  preferenciái nem zavaróak. A jóléti hatás ekkor különösen vonzó, mivel egyidejűleg

– megőrzi a kompetitív piacokat mint hatékony allokációs mechanizmusokat, noha fogyasztói externáliák vannak jelen;

– rögzíti a nem zavaró, nem paternalisztikus preferenciák vonzó természetét. (Collard [1978] 13. o.)

Ha mármost a (3) egyenletet – Becker levezetésének megfelelően – behelyettesítjük a (2)-be, akkor  $A$  költségvetési korlátjára a következőt kapjuk:

$$pX_A + pX_B = I_A + I_B = S_A. \quad (4)$$

Az egyensúlyi feltételt a hasznossági függvény maximalizálására Becker az alábbiakban adja meg:

$$\frac{\delta U^A / \delta X_A}{\delta U^A / \delta X_B} = \frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P}{P} = 1.$$

Egyensúlyi állapot esetén – mint Becker megjegyzi –  $A$ -nak épp elegendő forrást kell transzferálni  $B$ -hez, így  $A$  ugyanahhoz a hasznossághoz jut saját, mint  $B$  fogyasztásának növeléséből. (Becker [1976] 819. o.)

A (4) egyenlőség alapján világos, hogy miért tekinti az altruista azonosnak, ugyanazon a közömbösségi görbén elhelyezkedőnek a két – számára teljesen eltérő fogyasztási lehetőséget biztosító – pontot. Ennek oka egyszerűen az, hogy az altruista nem csupán az önmaga által élvezett, hanem a  $B$ -ével együtt értelmezett „szociális jövedelmet” tartja szem előtt. A  $B$ -nek juttatott jövedelemtranszfer  $A_B$  – mint láttuk – kapcsolatot teremtett a két ellentétes motivációjú személy jövedelme között, és  $B$  jövedelmét bevonja  $A$  szociális jövedelmébe. Ha ebből indulunk ki, feltételezhetjük, hogy az altruista  $A$  tartózkodik jövedelmének minden olyan növelésétől, amely a saját maga fogyasztási céljaira fordított jövedelem növelésével megegyezően vagy annál nagyobb mértékben csökkenti  $B$ -ét, hiszen az utóbbi esetben az ő szociális jövedelme is csökkenne.  $A$  előnye, hogy – altruizmusának köszönhetően – a saját hasznát, illetve fogyasztását képes növelni egy olyan akcióval, amely az önző egyén számára teljességgel elérhetetlen. Nevezetesen olyan akcióval, amely saját jövedelmét ugyan csökkenti, de  $B$ -ét ennél nagyobb mértékben növeli.  $A$  ezzel az akcióval – és ez a logikai ugrópont az altruista magatartás „felsőbbrendű” voltának megértésében – mindkettőjük fogyasztását növelni tudná, amennyiben feltételezzük, hogy egyikük sem inferior javakat fogyaszt. A saját fogyasztását pusztán azáltal megnövelhetné, hogy csökkenti a transzfert  $B$ -nek, de ez összeegyeztethető lenne  $B$  növekvő fogyasztásával, minthogy  $B$  saját jövedelme – mint előbb említettük –  $A$  önzetlen akciójának köszönhetően nőne. Ebből következően ha kevesebb transzferhez is jutna  $A$ -tól, azért még az ő fogyasztása nyugodtan növekedhetne.

Ebből az alábbi következtetéseket vonhatjuk le: az altruista saját fogyasztása nőhet, ha éppenséggel a jövedelme csökken is (a transzfer csökkentésével). Ugyanúgy  $B$  (az altruista önérdékét követő partnere) saját fogyasztása akkor is növekedhet, ha az altruistától származó jövedelme csökkenne. Következésképpen ha egy egoista és egy altruista ugyanabba a fogyasztói helyzetbe kerül, az altruista saját magára fordít-



ható jövedelme, azaz a saját személyes fogyasztása szükségképpen nagyobb lesz – minden más a körülményt azonosnak feltételezve – az egoistáénál.<sup>16</sup> Ebből viszont az következik, hogy az egoista, „ha jót akar magának”, követi az altruista példáját, vagyis úgy viselkedik, „mintha” altruista lenne.

Vizsgáljuk meg most a problémát az ellenkező oldalról. Miért kell *B* egoistának úgy viselkednie, „mintha” altruista lenne? Ezt legkönnyebben úgy értjük meg, ha előbb feltesszük az ellenkezőjét. Tételizzük fel, hogy *B* „ragaszkodik” az önzéséhez, és még annak az árán is növeli a saját személyes jövedelmét, hogy eközben *A*-ét az ő jövedelemnövekedését meghaladó mértékben csökkenti. Ez a feltételezés nagyon is realiztikus, hiszen a korlátolt, szűk látókörű önzés szélsőséges példáit tapasztalhatjuk nap mint nap gazdaságunkban. Az emberek többsége, saját viszonylag kis előnyeit hajszolva, képes igen nagy károkat okozni másoknak. Ha az önző *B* is így viselkedik, és csökkenti az altruista *A* jövedelmét, ebből az következik, hogy mind az *A* által élvezett hasznosság, mind *A* szociális jövedelme csökken. Mivel azonban ez történik, tulajdonképpen mindkettőjük jövedelme csökkenni fog. Igaz ugyan, hogy az önző *B* „feltornázza” a saját egyéni jövedelmét, azonban – minthogy ezt *A* jövedelmét romboló, önző módon tette – az ennek következményeit elszenvedő *A* ennél nagyobb mértékben csökkenti a *B*-nek juttatott transzfert. Amit *B* nyert a réven, azt elveszti, (sőt annál többet veszít) a vámon.

Ha az önző *B* csak önző, de nem szűk látókörű, és képes előre látni, hogy ez történik majd, akkor a saját jól felfogott érdekében tartózkodik az *A* jövedelmét romboló akcióktól. Vagyis *B* nem fog élni azzal a lehetőséggel, hogy saját jövedelmét akkor is növelje, ha *A*-ét ennél nagyobb mértékben csökkenti. Hasonló logikai megfontolás alapján belátható, hogy az önző *B* hasznot húzhat olyan akciókból, amelyek a saját jövedelmét ugyan csökkentik, de az önzetlen *A*-ét növelik. Következésképpen *B* elkezd úgy viselkedni „mintha” altruista lenne.<sup>17</sup> *A* pozitív közgazdasági felfogásban – azaz a friedmani metodológiát alapul véve – teljesen közömbös, hogy mi forog *B* önző fejében, milyen motivációk alapján kezd önzetlenül viselkedni, a lényeges az, hogy ha egy altruistát implantálunk egy önző aktorral való kapcsolatba, az altruista viselkedés „átmágnesezi” a kapcsolat egészét.

A beckeri okfejtést végig követve már nem tűnik olyan megfoghatatlannak az altruizmus fennmaradása, és belátható az értelme az altruizmus bevezetésének a lehetséges kimenetek megkeresését célzó modellekbe. Nem Becker volt az első, aki aláhúzta az altruizmus pozitív jelentőségét az együttesen élvezett hasznosság szempontjából. Olyan klasszikusnak számító közgazdászok, mint Alfred Marshall, talán még hangsúlyosabban fogalmazták meg ennek a motivációnak a nélkülözhetetlenségét az emberi közösségekben. „A létért való küzdelem okozza, hogy hosszú távon az emberek azon fajainak sikerül a túlélés, amelyekben az egyén a leginkább hajlandó feláldozni önmagát azoknak a javára, akik körülötte élnek.” (*Marshall* [1949] 202. o.)<sup>18</sup>

### Csapdába ejtett nyulak – a felebarátaink iránti hajlandóságok következményei Hirshleifer modelljében

Az eddigiek alapján úgy tűnik nem vonható kétségbe a nem semleges attitűdök létezése piacgazdaságokban, és embertársaink iránti – az egyenestől elhajló – preferenciák, illetve diszpreferenciák (pozitív és negatív indulatok) megnyilvánulása a

<sup>16</sup> Vessd össze *Becker* [1976] 820. o.

<sup>17</sup> Ez is egy példája lehet az altruizmus fajtáinak csoportosításakor elsőként említett, „nem igazi” altruizmusnak.

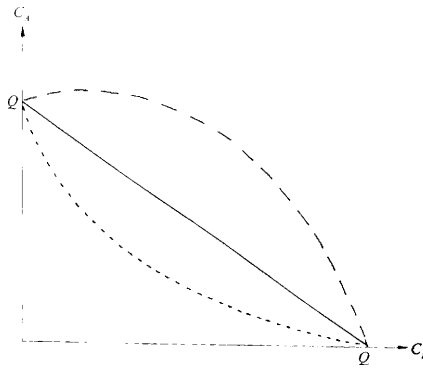
<sup>18</sup> A dolog pikantériája az, hogy Marshallnak még a szóhasználata is összhangban áll a legutóbbi két évtizedben kifejlesztett – a genetikára alapozott – modern evolucionista közgazdaságtan terminológiájával.

gazdasági akciókban. Mi történik, ha a különböző beállítódású szereplőket „összeeresztik”? A választ erre a kérdésre Hirshleifer statikus elemzése adja meg.

A probléma megértése végett induljunk ki egy nagyon is hétköznapi példából.<sup>19</sup> *A* és *B* azzal foglalatoskodik, hogy nyulakat ejtenek csapdába. Ésszerű, ha tevékenységüket közösen üzik. *A* a csapdák felállítására „szakosodik”, míg *B* a „betakarításra”, a nyulak összegyűjtésére. A zsákmányon azután értelemszerűen megosztóznak. A kooperáció révén megvalósuló termelési lehetőségek határait az 5. ábrán a két görbe, illetve egy egyenes mutatja. A „termelési lehetőségeket” (szabatosabban az elosztható fogyasztói jövedelmet) többféle függvény is leírhatja. Ábránkon a három alapeset látható.<sup>20</sup>

5. ábra

Az alternatív lehetőségek készlete



Az 5. ábrán a szaggatott vonal a pozitív komplementaritást (mindkét fél párhuzamosan növelheti fogyasztási lehetőségét) a kooperáció nélküli esethez viszonyítva fejezi ki, míg a pontozott vonal a negatívát. A 135 fokos egyenes a semleges komplementaritásnak, illetve a konstans összegű fogyasztási lehetőségnek felel meg. A két görbe, illetve az egyenes két pontban, a vízszintes és a függőleges tengelyen lévő pontokban találkoznak. A függőleges tengely e pontja azt jelenti, hogy egyedül *A* termel és nem osztozik senkivel, a vízszintesé *B* kooperáció nélküli termelését reprezentálja. Konkáv görbe esetén a közös termelés kitágítja a termelési lehetőségeket, valamennyi olyan pont, amelyben ketten termelnek és osztozkodnak nagyobb elosztható mennyiséget reprezentál az egyedül produkált mennyiségnél. Konkáv görbe esetén pontosan fordított a helyzet. A legtöbb termelés az említett két pontban adódik, minden olyan esetben, amelyben ketten működnek közre – következőképpen ketten osztják el a zsákmányt –, kisebb az elosztható mennyiség. A neutrális egyenesen ugyanakkora mindenütt az elosztható mennyiség. Mind a pozitív, mind pedig a

<sup>19</sup> Lee tanpéldáját Hirshleifer modelljének szemléletesebbé tételére alkalmaztam (vö. Lee [1993], Hirshleifer [1987]). Az alapmodell Hirshleifertől származik, Lee cikkében csak kiegészíti, pontosítja Hirshleifer elemzését.

<sup>20</sup> A termelési lehetőségek határait általában két termék kombinációjára vonatkoztatják. A görbén – amely szükségképpen konkáv – az adott erőforrások segítségével maximálisan termelhető termékkombinációk helyezkednek el. Mi itt – Hirshleifer nyomán – rendhagyó módon alkalmazuk a termelési lehetőségek határait leíró görbét. A vízszintes és a függőleges tengelyen nem két termék, hanem két kooperációs partner szerepel, akik együttesen termelnek egyetlen terméket. Ezen túlmenően a termelési lehetőségeket nemcsak a konkáv, hanem a konvex görbe is leírja, utalva arra az esetre, amikor az együttműködés nem tágítja, hanem rontja, szűkíti a termelési lehetőségeket.

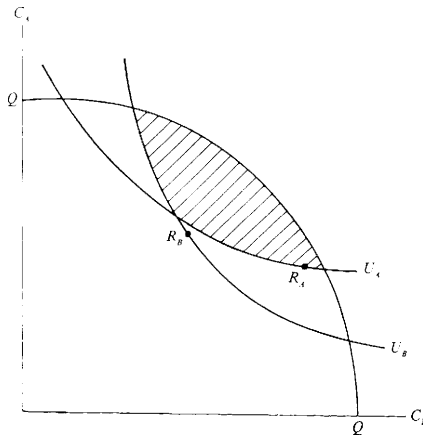
negatív vagy antikomplementaritás, a konkáv, illetve konvex görbe értelem szerűen azt jelenti, hogy kettőjük együttműködése nem 0 végösszegű játék. A konkáv görbe esetében az egyiküknek jutó nagyobb termékmennyiség nem feltétlenül csökkenti ugyanannyival a másik részesedését (a görbe a neutrális egyenes felett húzódik). Minden pont, amely a konkáv termeléslehetőség-görbe határain belül esik, szuboptimális. Az optimumpontot a görbén kell keresni, abban a pontban, ahol a vízszintes tengellyel  $135^\circ$ -os szöget bezáró egyenes érinti a termelési lehetőségek görbét. Ebben a pontban adódik a legtöbb együttes jövedelem a kooperációs partnerek számára. Így lesz ez a leghatékonyabb termelési lehetőség (Lee [1993] 290. o.).

Hirshleifer bemutatja, hogyan hat a jó- vagy a rosszindulat (a káröröm vagy az altruista beállítódás) a fogyasztói kielégülésre. (Mint a 3. és 4. ábrán láthattuk, az előbbi konvex, az utóbbit konkáv indifferenciagörbe fejezi ki.)

A 6. ábra a kölcsönös jóindulat esetét ábrázolja. A két konvex közömbösségi görbe és termelési lehetőségek görbéje közötti bevonalkázott terület az, amelyen a lehetséges jövedelemkombinációk elhelyezkednek. Minden olyan pont, amely ezen a területen helyezkedik el, elfogadható mind  $A$ , mind pedig  $B$  számára, hiszen mindkettőjük „jóindulatát” (sőt cselekvő jóindulatát, altruizmusát) tükröző közömbösségi görbéjén vagy afelett helyezkedik el. Magyarázatra szorul még a  $R_A$ ,  $R_B$  pontok jelentősége. Ezek azt a jövedelemvárakozást fejezik ki, amelyet a két szereplő egy esetleges osztozkodási harc révén elérni vél. A „konfliktusmegítélési” pontok pesszimista várakozást fejeznek ki mindkét fél esetében. A bevonalkázott „megegyezésszerű” területen elhelyezkedő bármely jövedelemkombináció nagyobb, vagy –  $A$  esetében egy adott ponton egyenlő – fogyasztói jövedelmet biztosít a feleknek annál, mint amennyit egy esetleges elosztási harc révén elérhetőnek vélnek. A kölcsönös jóindulat (ha tetszik reciprok altruizmus) és a konfliktushoz fűződő várakozások együttesen „békés” osztozkodást vetítenek előre.

6. ábra

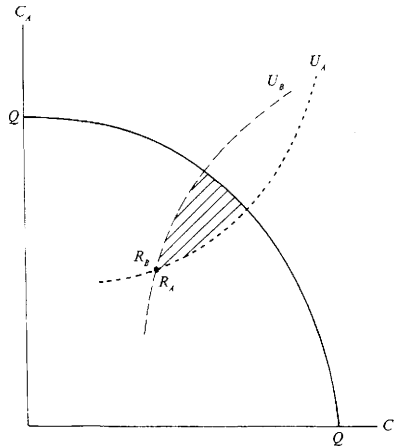
A kölcsönös jóindulat esete pesszimista várakozásokkal



Tekintsük most azt az esetet, amikor a lehetőségi görbe konvex, a felek csak egymás rovására növelhetik részesedésüket, ugyanakkor – és talán éppen az előbbi adottságból következően – a szereplők sokat várnak az elosztási harctól. Az eset számunkra eléggé ismerősnek tűnik, hiszen éppen az évek (sőt lassan évtizedek) óta csökkenő gazdaságban jellemző helyzet az, hogy a gazdaság résztvevői egymás rovására képesek érvényesíteni törekvéseiket, sokat várnak ezért az elosztásban való agresszív érdekérvényesítéstől.

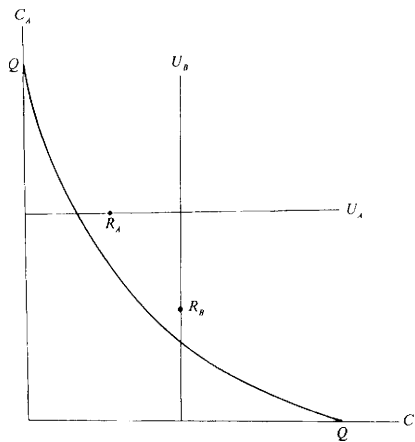
Ha az elosztási harchoz mindkét fél,  $A$  és  $B$  vérmes reményeket fűz, akkor a

A kölcsönös rosszindulat esete egyeztetett (pesszimista) várakozásokkal



konfliktus révén feltételezeten elérhető jövedelempontokat mindketten a konvex lehetőségi görbe fölé helyezik el. Ez „semleges” indulatokat feltételezve is, megakadályozza a megegyezést. Ez a kimenetel azonban – mint Hirshleifer megjegyzi – nem nagyon valószínű, valószínűbb, hogy a felek „tanulás” révén eljutnak ahhoz a felismeréshez, hogy jövedelemvárakozásaikat a realitásokhoz igazítsák. Hozzá kell fűzni ehhez – egy pillanatra most kilépve a modellből és az átmeneti gazdaságok viszonyaira gondolva –, hogy ez a tanulás meglehetősen hosszú időt igényel.

Az osztozkodáshoz fűzött kétoldalúan optimista várakozások



Összefoglalva az ábrákból levonható következtetéseket,  $A$  és  $B$  fogyasztása három dologtól függ:

a) a kooperáció révén elérhető fogyasztói jövedelem lehetőségi görbéjétől (egyenestől);

b) *A*-nak és *B*-nek az elosztással kapcsolatos preferenciáitól, amelyek mindkét félnél lehetnek jó- vagy rosszindulatúak; altruista vagy irigy attitűdből fakadóak;  
 c) és végül attól, hogy a felek az egy feltételezett „osztzkodási harcban” mennyire optimistán, illetve pesszimistán ítélik meg a saját lehetőségeiket.

Az előbbieket alapján, hogy a békés megoldás annál valószínűbb:

a) minél nagyobb a pozitív komplementaritás;  
 b) minél nagyobb a jóindulat a partnerek között;  
 c) minél pesszimistábban ítélik meg a partnerek egy esetleges elosztási harc számukra kedvező kimenetelét.

A Hirshleifer által felépített elemi statikus modellek azt a nyilvánvaló ténytet öntik formába, hogy az egyéni döntéseket és azok következményeit messzemenően befolyásolja „a másik” (egynél több partner esetén: a többiek). Nem csupán az a viszonyulás létezik, amelyet Jean Paul Sartre oly keserűen és találóan fogalmazott meg szállóigeként idézett mondatában: „a pokol, a többiek”. A „többiek” lehetnek altruisták, lehetnek önzők, de egyúttal realisták, lehetnek önzők, de ugyanakkor tanúsíthatnak „defetista” magatartást (ekkor eredendő önzésük ellenére sem bocsátkoznak elosztási harcba, hogy az elérhető maximumot kicsikarják). A „többiek” racionálisan követhetik egyéni preferenciáikat, akkor is ha a mások javát a maguké elé helyezik. Ilyen esetben legfeljebb arról van szó, hogy megelégedettségük és fogyasztói kielégülésük nem csupán a saját maguk által fogyasztott materiális javakból fakad, megelégedettségükhöz a tisztelet, a megbecsülés, a nagylelkű embert övező szeretet is hozzátartozik.

A motivációk, preferenciák, egymásra hatások, szenvedélyek jóval bonyolultabbá és „színesebbé” teszik a gazdasági játékot annál, amilyenek az alapfokú közgazdasági kurzusokon használt tankönyvek mutatják. A kiterjesztett preferenciák azonban nem jelentenek áthághatatlan akadályt a közgazdasági elemzés számára. Az ökonómia ugyanúgy képes kezelni az altruizmust, mint az önzést, az irigységet, mint a jóindulatot.

### Az indulatokat befolyásoló tényezők

Eddig külsőleg adottnak tételeztük a mások iránti jó-, illetve a rosszindulat fokát. Mind Hirshleifer indifferenciagörbéinek hajlása, mind Gary Beckernél az altruizmus mértékét számszerűsítő jövedelemtranszfer ( $A_B$ ) exogén adottságként került a levezetésekbe. Az a kérdés is felvetődik azonban, hogy mitől függ indulataink erőssége. Ami az altruizmust illeti, a szociobiológia – mint már említettük – szolgál némi támponttal ennek az attitűdnek a meghatározó tényezőire vonatkozóan. Ez a magyarázat azonban első pillantásra meglehetősen „meredeknek” tűnik. Nyilvánvaló, hogy az a feltételezés, miszerint az altruizmus genetikailag determinált, és foka az altruista magatartás révén elérhető genetikai eredményesség mértékétől függ, nem állja meg a helyét. A probléma túlságosan leegyszerűsítő lenne, ha – Dawkins nyomán (Dawkins [1970]) – azt állítanánk, hogy az altruizmus mértékét az határozza meg: mennyi esélyt ad az altruista a következő generációban a saját génjei túlélésének. Az önfeláldozás bizonyos mértékével az individuum valóban több közös gént produkálhat a következő generációban, de ha csak ez határozná meg az altruista magatartást, akkor megértenénk az anyát, aki vízbe ugrik a gyerekéért, de nem ugrik vízbe az édesapjáért, vagy a másod-unokatestvéréért, de nem értenénk meg azt, aki önzetlenül vért ad egy baleset áldozatainak, aki segélyszállítmányt visz Romániába, vagy aki a parlamentben a jóléti segélyek növelésére szavaz.<sup>21</sup>

Azt azonban minden további nélkül elfogadjuk, hogy az altruizmus mértéke – *ceteris paribus* – nagyobb a közelállók között, mint az idegenek esetében. Klasszikusan fogalmazta meg ezt Adam Smith tanítómestere, Frances Hutcheson a 18. század-

<sup>21</sup> Vö. Collard [1978] 3. o.

ban: „Annál közvetlenebb és erősebb lesz a jóindulat, minél közelebb áll a tárgyhoz. Az általános jóindulatot minden ember irányában a gravitáció erejéhez hasonlíthatjuk, amely valószínűleg minden testre kiterjed az univerzumban, de a szerelemhez hasonlóan a jóindulat is növekszik a távolság csökkenésével, és akkor a legerősebb, amikor a testek érintik egymást.”<sup>22</sup>

Ha bárki is azt képzelné, hogy az irigység vagy az együttérzés csak amolyan szubjektív érzelmek, amelyeknek nincs társadalmi jelentőségük, nagyon téved. Egyfelől maga az irigység vagy a káröröm társadalmi jelenség, csak szociális kontextusban értelmezhető, hiszen az irigységhez viszonyítási alap kell. „Az irigység sokkal erőteljesebben mutatkozik meg olyan emberek körében, akik magukat ugyanahhoz a társadalmi csoporthoz tartozónak érzik, illetve ezen a közösségen belül azok között, akik azonos helyzetűnek tartják magukat; sokkal kevésbé valószínű azonban olyanok között, akik különböző osztályokba, illetve közösségekhez tartoznak” (Choi [1993] 132. o.). Ha ezt elfogadjuk – és miért ne fogadnánk el –, akkor paradox módon a negatív beállítódásokra is vonatkoztathatjuk azt, amit a jóindulat és az altruizmus erősségével kapcsolatban az imént megfogalmaztunk. Ennek nagyon egyszerű, ökonomikus magyarázata az, hogy az egymáshoz közelállók, egy közösségbe tartozók ugyanazért a korlátozott erőforrásért, illetve fogyasztási lehetőségért versenyeznek, míg a másik szakmához tartozókkal nincs átfedés a vadászterületben. Ennek látszólag ellentmond az a szintén gyakori eset, amikor valaki olyasmit irigyel másoktól, amivel már maga rendelkezik, sőt azt el sem lehet venni tőle. Így például, amikor az akadémiai testületek különféle formális és informális szabályokkal igyekeznek elejét venni annak, hogy a kívülállók betörjenek a „kiválasztottak” körébe. E látszólag érthetetlen „gazdasági magatartás” azonban nagyon is érthető a klubok elméletének ismeretében.<sup>23</sup>

Az irigységnek számos társadalmi következménye van. A legsúlyosabban kiemelve: az irigység korlátokat állít a növekedés és az innováció elé, s így végső soron csökkenti a társadalmi jólétet. Ha az irigység jelentős, a gazdasági növekedés nem vonzó, mert mérsékli a jólétet. Ez az, amit Schoeck a fejlődő országok irigység korlátjának nevezett.

Mielőtt az újító szellem és a vállalkozói erények kifejthetnék hatásukat, a nem konform és a hagyományokat megtörő vállalkozó vagy újító az irigység tárgyává válik. Minthogy az újítás kivitelezéséhez többnyire mások segítségére van szüksége, az irigység miatti elszigeteltség megakadályozhatja a cselekvésben. A környezet, amely irigy és féltékeny, megpróbálja eliminálni a kiugró teljesítményt, és ezt teszi még nem kis költségek mellett is. Az irigység tárgyai többnyire „bűnösnek” érzik magukat, és megpróbálják elrejteti képességeiket, illetve – ami még rosszabb az irigy társadalom szempontjából – nem élnek kiemelkedő képességekkel. Az irigy társadalom messze a lehetőségei alatt teljesít. Ugyanez vonatkozik a saját hasznát mások esélyeit romboló módon kereső egyénekből álló társadalomra is. A rosszakarat, mások veszteségének „személyes nyereségként” való elkönnyvelése, a mások baja felett káröröm mint személyes hasznossági függvényünk eleme – ha végiggondoljuk – egészen abszurd következményekhez vezethet. „Extrém esetben, ha egy közösség valamennyi tagja féltékeny lenne egymásra, akkor a jólét (a közösség által élvezett összhaszon – megjegyzés tőlem *H. B.*) csak úgy lenne növelhető, ha a mindenkinek jutó javak csökkennének. Valóban a fogyasztói externáliákról szóló korai vitákban némelyeket (Lásd például *Mishan* [1960]) nagyon megragadott ez a patológikus eset”. (*Collard* [1978] 28. o.)

<sup>22</sup> (*Hutcheson* [1725] para 145) (Idézi *David Collard* 53. o.)

<sup>23</sup> A klubok elmélete – mint közismert – a vegyes javakra (se nem tisztán magán-, se nem tisztán közjavak) vonatkozik. Az ilyen javak esetében a „zsfaltság” – legalábbis egy bizonyos pont után – csökkenti a klubtagok élvezetét. Így csak látszólag igaz az, hogy a cím nem vész el az újabb tagok belépésével. A cím valóban nem vész el, de degradálódik birtokosainak számnövekedésével (vö. *Sandler–Tschirhart* [1980]).

\*

Van-e valamilyen gyakorlati következménye a kölcsönösen összefüggő hasznosságok tételezésének, a „Robinson, a fogyasztó” képlet feladásának. Van-e valami gyakorlati haszna, ha átmeneti gazdaságunk ezernyi égető gondja közepette visszatérünk a közgazdaságtan alaptételeihez, és absztrakt fogyasztók absztrakt reakcióival belföldünk?

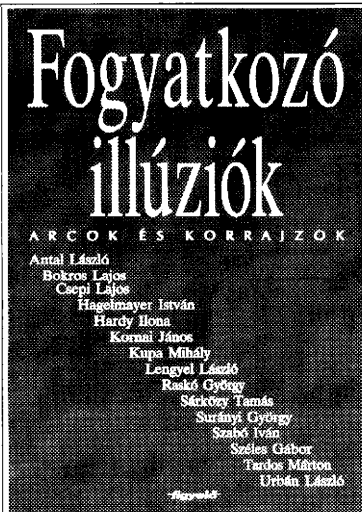
Az interdependens hasznosságokból való kiindulás megítélésünk szerint nélkülözhetetlen képlékeny és homályos jóléti politikánk alakításában, a stagnáló gazdaság szűkös eredményeinek elosztásában. Ha a gazdaságpolitika alakítói figyelembe vennék, hogy a fogyasztói megelégedettség nem csupán a fogyasztó egyéni jövedelmétől és az érte kapható javaktól függ, hanem a jövedelemexternáliáktól, státusexternáliáktól<sup>24</sup> és életszínvonalexternáliáktól (Dugger [1985]), egyaránt jobban érzékelnék a gazdaság trendjeit és szükségleteit. Ha abból indulnának ki, hogy *A* fogyasztó jövedelme (pontosabban annak reálértéke) nagyban függ *B* jövedelmétől, továbbá hogy *A* státusa inverz függvénye *B* fogyasztásának, és *B* fogyasztásának növekedése depriválhatja *A*-t, *A* boldogtalan lehet attól, ha az ő fogyasztásával semmi sem történik, csak közben *B*-é növekedik, ha mindezt megértenék, jobban értenék a mozdatórugókat, amelyek a gazdaságot előreviszik, vagy éppen továbbgörgetik lefelé a lejtőn. És ha ezt az egyetlen igazán szűkös erőforrást: a megértést sikerülne valamelyest bővebbé tenni, legalább részben, feltölthetőtne az a szakadék, amely ezen a tájon évtizedek és évszázadok óta elválasztja a gazdaságpolitika alakítóit és elszenvadóit.

#### Hivatkozások

- BECKER, G. [1974]: A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*, 6. sz.  
 BECKER, G. [1976]: Altruism, Egoism and Genetic Fitness. *Economics and Sociobiology. Journal of Economic Literature*, 3. sz.  
 BERGSTROM, TH. C.–STARK, O. [1993]: How Altruism Can Prevail in an Evolutionary Environment. *The American Economic Review, Papers and Proceedings of the AEA*, május.  
 CHOI, Y. B. [1993]: Paradigms and Conventions. Uncertainty, Decision Making and Entrepreneurship. The University of Michigan Press, Ann Arbor.  
 COLLARD, D. [1978]: Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics. Oxford University Press, Oxford.  
 DAWKINS, R. [1976]: The Selfish Gene. Oxford University Press, Oxford.  
 DUGGER, W. M. [1985]: The Analytics of Consumption Externalities. *Review of Social Economy*, október.  
 FRANK, R. H. [1985]: Chosing the Right Pond. Oxford University Press, New York, Oxford.  
 FRANK, R. H. [1988]: Passion within Reason: The Strategic Role of the Emotions. New York, Norton.  
 FREY, B. S. [1990]: Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete. Verlag Franz Vahlen, München.  
 FRIEDMAN, M. [1986]: A pozitív közgazdaságtan módszertana. Megjelent: *Friedman, M.: Infláció, munkanélküliség, monetarizmus. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.*  
 FRIEDMAN, M.–FRIEDMAN R. [1980]: Free to Choose. Secker & Warburg, London.  
 HIRSHLEIFER, J. [1987]: The economic approach to conflict. Megjelent: *Economic Imperialismus.* Szerkesztette: *Radniczky, G.–Bergholz, P.* Paragon House Publishers, New York.  
 KINDLER JÓZSEF–ZSOLNAI LÁSZLÓ [1994]: Etika a gazdaságban. Keraban Könyvkiadó.  
 LEE, LI WAY [1993]: The Socioeconomics of Emotional Commitments. *The Journal of Socio-Economics*. Vol. 22. No. 3. (Ősz) 289–295. o.

<sup>24</sup> A „státusexternáliák” Dugger értelmezésében abból fakadnak, hogy a státus a relatív fogyasztás függvénye. „Következésképpen egy fogyasztó által élvezett hasznosság inverz összefüggésben kapcsolódik mások fogyasztásához. Így mások fogyasztása *negatív externáliákat* generál a státusdepriváció formájában. Az életszínvonal-externáliák is lehetnek pozitívak és negatívak. Ahogyan Dugger írja: „Az életszínvonal norma, ellentétben a fogyasztási színvonalal, amely az éppen fogyasztott javak együttese. A hasznosság erősen függ a kettő közötti különbségtől. Minél nagyobb a differencia (egy egyénre vonatkoztatva – a társadalmi normától *H. B.*), annál alacsonyabb – *ceteris paribus* – az egyén által élvezett hasznosság.” (Dugger [1985]).

- MAITAL, S.–MAITAL, SH. [1984]: Economic Games People Play. Basic Books Inc. Publishers, New York.
- MARGOLIS, H. [1982]: Selfishness, Altruism and Rationality. A Theory of Social Choice. Cambridge University Press, Cambridge.
- MARSHALL, A. [1949]: Principles of Economics 8th ed. MacMillan Publishing Co., London.
- MISHAN, E. I. [1960]: A Survey of Welfare Economics. Economic Journal, 197–265. o.
- NOZICK, R. [1974]: Anarchy, State and Utopia. Basic Books, New York.
- POLÁNYI KÁROLY [1976]: Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Gondolat, Budapest.
- SANDLER, T.–TSCHIRHART, I. T. [1980]: The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey. Journal of Economic Literature. 1481–1521. o.
- SAMUELSON, P. A. [1993]: Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology. The American Economic Review, Papers and Proceedings of the AEA, május.
- SIMON, H. [1993]: Altruism and Economics. The American Economic Review. Papers and Proceeding of the AEA, május.
- SCHOECK, H. [1966]: Envy. Brace World, New York, Harcourt.
- WITT, U. [1985]: Economic Behavior and Biological Evolution: Some Remarks on the Sociobiology Debate. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.



## Megrendelőlap

Megrendelem a Fogyatkozó illúziók című  
könyvet ..... példányban 490 Ft + 10% ÁFA/példány áron.  
**5 példány megrendelése esetén**  
**150 Ft kedvezmény!**

Kérem, a könyvet a következő címre küldjék:

Megrendelő neve: .....

Cég neve: .....

Megye: ..... város: .....

utca: ..... telefon: .....

Tudomásul veszem, hogy a könyv árát szállítás után számla alapján átutalással, vagy csekken  
8 napon belül kiegyenlítem.

..... 1994 .....

aláírás

Kérjük, a megrendelőlapot szíveskedjen a Figyelő Rt. címére visszaküldeni.  
1054 Budapest, Alkotmány utca 10.  
Tel.: 111-1850, 131-0395; Fax: 153-0106



# Nem fárad és nem felejt.

Az IBM AS/400 átlagon felüli munkabírása egyedülálló memóriával párosul. Több szempontból is az egyik leghatékonyabban kihasználható számítógépcsalád a középkeletben. Számításterve erőssége közül talán mégis a legfontosabb: a teljeskörű biztonság.

Az IBM AS/400 bámulatos teljesítményre képes a nagy adatbázisokon végrehajtott interaktív feldolgozás területén. Az egy-két munkahelyes kis modellektől a több száz munkaállomást kiszolgáló gépekig jónéhány különböző típusú dolgozik fáradhatatlanul. A szigorú biztonsági követelmények maximális teljesítése azonban mindegyikük közös jellemzője. Bármilyen monumentális adatmennyiség on-line ill. batch feldolgozását végezze is az AS/400, a felhasználók tökéletes biztonságban tudhatják a gépben tárolt információkat. Az AS/400 fejlett biztonsági rendszere több szinten is véd az illetéktelen hozzáférés ellen. Az adatvédelem a rendszer minden elemébe beépített funkció, amelyet a hardver, a mikro kód, az operációs rendszer és az adatbáziskezelők egymással együttműködve biztosítanak. A gép már a kezdeti programbetöltés alatt ellenőrzi az adatbázisok állapotát, és szükség esetén automatikusan elvégzi a helyreállítást.

A többféle mentési eljárás, az automatikus Anaplózás, a tranzakció védelem, vagy a lementésközvetítés csak néhány a különleges megoldások közül, amelyekkel az AS/400 bármekkora adatbázisának biztonságát képes szavatolni. Ön is hasonló biztonsággal jut további adatokhoz az AS/400 gépcsaládról, ha a visszaküldi címünkre (1118 Budapest, Ménesi út 22.) az alábbi kupont, vagy hívja Marketing Osztályunkat a 166-6094-es telefonszámon.

Kérem, küldjenek számomra részletes tájékoztatást.

Név: .....

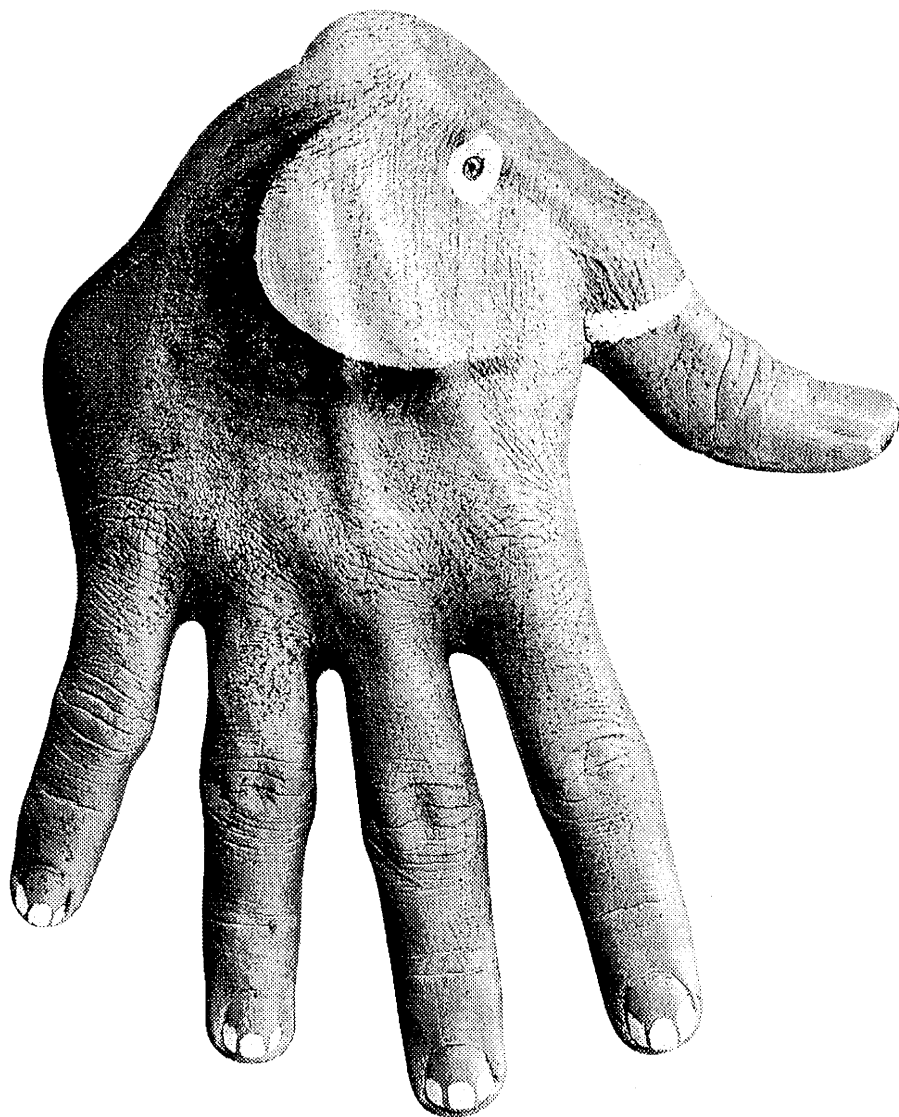
Beosztás: .....

Cég: .....

Cím: .....

Tel/Fax: .....

IBM Magyarországi  
Marketing Osztályunkat



LAKY TERÉZ

## A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra

---

A foglalkoztatás és a munkanélküliség mértéke – mint köztudott – alapvetően az egész gazdaság működésének függvénye. A gazdaság teljesítményével összhangban 1993-ban a foglalkoztatottak száma az 1992. évihez viszonyítva további 6 százalékkal csökkent. A gazdasági teljesítmény alakulásában szerepet játszó számos, a foglalkoztatásra közvetlenül kiható tényező egyike a magángazdaság kialakulásának folyamata. E folyamat maga is összetett és eltérő hatásokat hordoz.

A részfolyamatokról sokféle – és sokféle célú – statisztikai feldolgozás készül. S bár a statisztikák sok tekintetben elégtelenek, a hozzáférhető és mértékadó adatok ahhoz elégségesnek tűnnek, hogy jellemezzék a foglalkoztatási hatások mértékét, főbb tendenciáit.

---

A nyolcvanas évek elejéig megtűrt kis magánszféra, a kisiparosok, kiskereskedők, kevés mezőgazdasági magángazdaság a nyolcvanas évek liberálisabb politikájának hatására lassan növekedni kezdett. Az 1981-ben az akkor 5 milliónyi aktív kereső 3,6 százalékát, 180,3 ezer főt foglalkoztató magánszektor 1989-re 483,3 ezer főt számlált, ami az aktív keresők akkori létszámának már 10,1 százalékát jelentette.

A rendszerváltással, a piacgazdaság megteremtésének egyértelművé vált követelményével a magángazdaság kiépülésének többféle folyamata alakult ki. A legfontosabbak: 1. Felgyorsult a magánvállalkozások alapítása, mind a legkisebb egyéni és társas vállalkozásoké, mind pedig a nagyobbaké. 2. Megkezdődött az állami tulajdon eladása, kül- és belföldi vásárlóknak. 3. Ha szerény mértékben is, de megkezdődtek a külföldi cégek magyarországi beruházásai, részben új termelőkapacitások építése, új szolgáltatások meghonosítása.

E folyamatok előrehaladásával párhuzamosan szűntek meg, jöttek létre vagy maradtak meg munkahelyek. A foglalkoztatás nézőpontjából eltérő hatású folyamatokat tekintjük át a következőkben.\*

### Az önfoglalkoztató egyéni és társas vállalkozók

Magyarországon a magángazdaság – lényegében 1990-ig – az úgynevezett kisvállalkozásokat jelentette; a köznapi szóhasználatban a „kis” és a „magán” azonos jelentést kapott. Kisvállalkozónak minősültek a kisiparosok, a kiskereskedők, a mezőgazda-

---

\* A cikk A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok c. tanulmány alapján készült.

ság önálló; az állami tulajdonú vendéglők önállósult bérlői; továbbá a társas kisvállalkozások, mint a polgári jogi társaságok (Pjt), gazdasági munkaközösségek (gmk) stb. E vállalkozásokban egyaránt dolgoztak vállalkozók, alkalmazottak, segítő családtagok; aktív kereső korúak és nyugdíjasok; fő- vagy mellékállásúak.

A nemzetközi gyakorlatban – a magyar szóhasználattól eltérően – a gazdasági élet e szereplőit nem „vállalkozónak”, hanem önfoglalkoztatónak tekintik, függetlenül attól, hogy vannak-e alkalmazottaik.<sup>1</sup>

A hazai statisztikákban az önfoglalkoztató egyéni és társas vállalkozásokban dolgozó főfoglalkozású *aktív keresőket* tartják nyilván rendszeresen. A vállalkozásokban *foglalkoztatottak* száma – ami elsősorban a kiegészítő foglalkozásúakat és a nyugdíj mellett dolgozókat jelenti – természetesen jóval magasabb. (1989-ben például százezer főfoglalkozású kisiparos mellett 20 ezer nyugdíjas is aktívan tevékenykedett, és további 53 ezer fő volt mellékfoglalkozású. 1992-ben – a KSH adatai szerint – az egyéni vállalkozók 44,7 százaléka főfoglalkozásúként, 42,8 százaléka mellékfoglalkozásúként és 12,5 százaléka nyugdíjasként folytatta tevékenységét.<sup>2</sup> A Társadalombiztosítási Főigazgatóság 1993-ban 261 ezer kiegészítő foglalkozásút tartott nyilván; az egyéni vállalkozók 42, a gazdasági társaságok tagjainak pedig 62 százaléka volt kiegészítő foglalkozású. Nézőpontunkból – és különösen az új munkahelyek létrejötte szempontjából – az aktív keresők számának alakulása a lényeges.

Az egyéni és társas vállalkozások aktív keresőinek létszámában 1990 óta jelentős a növekedés. (1. táblázat.)

Az adatokból jól láthatóan a korábbi lassú fejlődés 1990-ben gyorsult fel; 1990 január 1. és 1991. január 1. között csaknem 200 ezer fővel nőtt a kis magánszektorban foglalkoztatottak létszáma. A növekedés üteme azóta lassult ugyan, mégis 1990 óta a *kisvállalkozások mintegy 300 ezer új munkahelyet teremtettek, ebből 1992-ben mintegy 73 ezret. A kisvállalkozásokban dolgozó aktív keresők aránya 1993. január 1-re elérte az ország aktív keresőinek 20 százalékát.* A kisvállalkozói körön belül a növekedés eltérő ütemű mind az egyéni vállalkozások egyes csoportjaiban, mind a társas vállalkozásokban.

1992. december 31-én 606 207 egyéni vállalkozást tartottak nyilván, amelyekben 668 400 főt foglalkoztattak. Ez egyértelműen az önfoglalkoztatásra utal, hiszen a szervezetenként átlagosan foglalkoztatott létszám mindössze 1,1 fő. (Az 1993. december 31-i létszámról nincs adat.) (2. táblázat.)

A szellemi szabadfoglalkozásúak (tanácsadók, könyvelők, ügyvédek, művészek stb.) korábban nem önállóként, hanem különféle (nem egyszer kényszerűen létrehozott) társulások, (munka)közösségek tagjaiként tevékenykedtek. Önkéntes – vagy ugyancsak kényszerű – önállósulásukkal jellegzetesen önmaguknak teremtettek „munkahelyet”; többnyire önfoglalkoztatók és nincsenek alkalmazottaik.

<sup>1</sup> A magyar cégjogszabályok – az elnevezéstől függetlenül – ugyancsak megkülönböztetik e szférát a vállalkozásoktól. Egyfelől: e cégek nem rendelkeznek jogi személyiséggel, azaz a vállalkozás és a háztartás vagyona nem különül el, a vállalkozó teljes vagyonával felel tevékenységéért. Másfelől: minthogy a vállalkozások bevételei nem különíthetők el a háztartás bevételeitől, a vállalkozók általában nem a vállalkozás nyeresége után adóznak, hanem személyi jövedelemadót fizetnek.

Az utóbbi alól vannak kivételek is. Az adózási szabályok lehetővé teszik, hogy – meghatározott forgalom esetén – a kettős könyvvitel vezetését vállalók, valamint az egyszeres könyvelést vezetőket ne személyi, hanem a társaságokra vonatkozó rendelkezések szerint adózzanak. A nem személyi jövedelemadót fizető egyéni vállalkozók az igazi nagy magánvállalkozók. Az APEH adatai szerint 1992-ben 163-an vezettek kettős könyvelést – több mint négyszer annyian, mint két évvel korábban; az egyszeres könyvvitelt vezető és ugyancsak társasági adófizetést választó egyéni vállalkozók száma pedig meghaladta a 7 ezret.

<sup>2</sup> Idézi Provinfo, 1993. szeptember 1. A kiegészítő foglalkozásokat a tanulmány végén tárgyaljuk részletesen.

## 1. táblázat

**Az egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők létszáma 1981–1993-ban**  
(ezer fő)

Év (január 1.)	Önálló	Segítő családtagok	Alkalmazottak	Együtt	Az aktív keresők százalékában
1981	118,2	61,8	0,3	180,3	3,6
1982	119,9	56,7	2,5	179,1	3,6
1983	129,4	55,6	6,1	191,1	3,8
1984	144,3	54,6	9,9	208,8	4,2
1985	158,1	59,0	11,5	228,6	4,7
1986	167,5	61,6	19,7	248,8	5,1
1987	176,5	64,0	25,6	266,1	5,4
1988	194,3	67,7	32,4	294,4	6,1
1989	218,4	81,0	48,0	347,4	7,2
1990	332,2	80,1	71,0	483,3	10,1
1991*	419,3	113,5	144,6	677,4	14,5
1992*	466,0	97,4	144,0	707,4	16,7
1993*	n.a.	n.a.	n.a.	780,3	20,7

\* 1991 óta a munkaerőmérlegek már külön is kimutatják a (nem jogi személyiségű) társas vállalkozásokban dolgozók létszámát (alkalmazottaikkal és segítő családtagokkal együtt). Ezt külön is bemutatjuk. Létszámuk ebben a táblázatban is szerepel.

*Forrás:* KSH: A nemzetgazdaság munkahelyzete a 80-as években és az 1991., 1992. évi munkaerőmérés.

## 2. táblázat

**Az egyéni vállalkozások száma a vállalkozás jellege szerint**

Megnevezés	1991	százalék	1992	százalék	1993	százalék
Szellemi szabadfoglalkozású	137 994	27,0	165 689	27,3	193 888	28,2
Iparos	222 987	43,7	237 687	39,3	242 023	35,1
Kereskedő	146 674	28,7	199 047	32,8	241 353	35,0
Mezőgazdasági önálló*	2 804	0,6	3 784	0,6	11 579	1,7
Együtt	510 459	100,0	606 207	100,0	688 843	100,0

\* Az adózámmal rendelkezők

*Forrás:* Havi közlemények, KSH.

A kisiparosok ugyancsak elsősorban önfoglalkoztatók. Ebben a körben azonban jóval gyakoribb a vállalkozásban munkát végző családtag is; s a növekedéssel itt nyilván mód az alkalmazotti létszám növelésére is. (1989-ben a 100 ezer főfoglalkozású és a 20 ezer nyugdíjasként dolgozó kisiparos több mint 73 ezer alkalmazottat foglalkoztatott; létszámukról most nincs adat.) A mintegy 10 éve még meghatározó arányú kisipari létszám 1993 végére már csak mintegy 6-7 ezer fővel volt nagyobb, mint a dinamikus növekvő létszámú magán-kiskereskedelem.

A magán-kiskereskedelem 1981-ben alig több, mint 21 ezer főt foglalkoztatott (13 439 önálló, 4700 segítő családtag és 3000 alkalmazott). Létszámuk a nyolcvanas évek végétől, a nagy állami kereskedelmi vállalatok decentralizálásával és az önállóan működtethető egységek privatizálásának (előprivatizáció) megkezdésével indult gyors növekedésnek. 1989-ben 75 000 fős létszámuk 1993. január 1-re a 199 000 egységben 213 900 főre nőtt. (E körben jelentősen megnőtt a kényszervállalkozó piaci, utcai

árusok létszáma is. Az APEH-nek a következőkben részletesen ismertetett adatai szerint az 1993-ban adóbevallást benyújtott 137 500 kereskedő közül 35 000 ügynöki tevékenységet végzett.)

A mezőgazdasági önálló még 1991-ben is alacsonynak tekinthető létszáma a mezőgazdasági átalakulás, a tsz-ek felbomlása, a vagyonnevesítés és más tényezők hatására az önkéntes vagy kényszerű vállalkozások gyors szaporodását hozta. Az 1993. január 1-i munkaerőmérleg a mezőgazdaság egyéni vállalkozásaiban 123 500 aktív keresőről ad számot. Minthogy a mezőgazdasági kistermelés 1993-ban évi 750 ezer forintos értékhatárig volt adómentes (1994-től pedig 1 millió forintig), a 2. táblázatban csupán a nagyobb (adószámmal rendelkező) mezőgazdasági vállalkozók szerepelnek.

A társas (jogi személyiség nélküli) kisvállalkozások régi formái (polgári jogi társaság, szakcsoport) a megváltozott jogi szabályozás hatására megszűntek, a társaságok jó része az 1989–1990-ben létrehozott új formák valamelyikébe alakult át. Az új formák (elsősorban a betéti társaságok és a közkereseti társaságok) gomba módra szaporodtak (lásd a 3. táblázatot), részben a kedvező adózási feltételektől ösztönözve.<sup>3</sup> Tagjaik jó része azonban másodfoglalkozású vagy nyugdíjas, bár a munkaerőmérleg adatai szerint az 1992-ben létezett, több mint 60 ezer társaság 111 900 főfoglalkozású tagot, alkalmazottat és családtagot is foglalkoztatott (azaz társaságonként átlagosan 1,8 főt).

## 3. táblázat

A jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok száma és főfoglalkozású aktív keresők létszáma 1990–1993-ban

Megnevezés	1990	1991	1992	1993
A társaságok száma	27 571	44 279	60 762	98 036
A főfoglalkozásúak száma		62 600	111 900	n.a.
A társaságonként átlagos létszám (fő)		1,4	1,8	n.a.

Forrás: 1. sor: a KSH havi jelentése, 2. sor: a KSH munkaerőmérlege.

Az 1992. évi gazdasági tevékenységről az APEH 469 200 egyéni vállalkozótól várt mérleget vagy adóbevallást 1993-ban. (Rajtuk kívül további 141 600 magánszemélytől, akik – különböző gazdasági tevékenységekből származó jövedelmük után – áfa fizetésére kötelezettek.) A 462 000 személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó egyéni vállalkozó közül azonban csak 406 000 nyújtotta be bevallását, s ebből sem volt feldolgozható 67 000 a hibás kitöltés miatt.<sup>4</sup> A 338 700 adóbevallásból nyert foglalkoztatási adatok némileg eltérnek a KSH munkaerőmérlegében közöltektől. (Megjegyezzük: a Társadalombiztosítási Főigazgatóság 383 107 egyéni vállalkozót tartott nyilván 1992-ben.)

Az APEH feldolgozott adatai szerint az egyéni vállalkozók mindössze 54,4 százaléka (184 200 fő) volt főfoglalkozású; 36,6 százalék kiegészítő foglalkozású (124 ezer fő) és 9 százaléka nyugdíjas (36 500 fő). A 104 ezer alkalmazottból a főfoglalko-

<sup>3</sup> „A betéti társaság a listavezető – Nem csillapodik a cégalapítási láz – Az idén a cégbíróságokhoz érkezett bejegyzési kérelmek tanúsága szerint az alapítók körében a betéti társaság népszerűsége már megelőzi a korábbi listavezetőt, a korlátozott felelősségű társaságot.” Népszabadság, 1993. november 5.

<sup>4</sup> A feldolgozott s a hiányzó vagy nem értékelhető adóbevallások arányát javítja az a körülmény, hogy – ugyancsak az APEH adatai szerint – a 462 000 számításba vett vállalkozás háromnegyede, 347 500 működött egész évben.

zásúak 88 ezer, a kiegészítő foglalkozásúak 13 ezer, a nyugdíjasok pedig 3 ezer alkalmazottat foglalkoztattak.

Az egyéni vállalkozók közül 7307 választotta, hogy egyszeres könyvelést vezetve a társasági adó hatálya alá jelentkezik be; az APEH kimutatásaiban ők együtt szerepelnek a nem jogi személyiségű társaságokkal. Ebben a körben 50 991 vállalkozás nyújtott be adóbevallást 1993-ban; átlagos állományi létszámuk 110 ezer fő volt (fő- és mellékfoglalkozásúak együttesen). Ugyanebben a körben 39,6 ezer segítő családtagot tartottak nyilván. Az APEH adatai szerint az alkalmazottak száma az egy évvel korábbinál 8, a családtagoké 39 százalékkal lett kevesebb. Az egyéni vállalkozók fluktuációja során a főfoglalkozásúak létszáma szerényebben, a kiegészítő foglalkozásúaké gyorsabban szaporodott. (4. táblázat)

4. táblázat

**Az egyéni vállalkozók fluktuációja 1992-ben**  
(ezer fő)

A tevékenység jellege	Főfoglalkozású	Kiegészítő tevékenységű	Nyugdíjas	Összesen
Egész évben működő Tevékenységét	206,2	108,9	32,4	347,5
– megkezdő	48,0	64,1	11,4	123,5
– megszüntető	29,7	27,0	7,4	64,1
Egyenleg	18,3	37,1	4,0	59,4

Forrás: APEH. (Megjelent a Figyelő, 1993. december 23-i számában.)

Az egyéni és társas magánvállalkozások növekedésének foglalkoztatási hatása eltérő mértékű a nemzetgazdaság különböző ágaiban. A KSH adatai a főfoglalkozású aktív keresőkorúakról szólnak (5. táblázat).

5. táblázat

**Az aktív keresők száma az egyéni és a nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban 1993. január 1-jén**  
(ezer fő)

Nemzetgazdasági ág	Aktív keresők összesen	Nem jogi személyiségű társaságnál*	Egyéni vállalkozóknál*	Együtt	Arányuk a nemzetgazdasági ágban
Ipar	1119,3	35,3	149,5	184,8	15,5
Építőipar	255,8	15,9	78,9	94,8	37,1
Mező- és erdőgazdaság	391,9	2,4	123,5	125,9	32,1
Közlekedés	272,5	6,1	62,8	68,9	25,3
Posta- és távközlés	75,2	0,3	–	0,3	0,4
Kereskedelem	574,5	30,9	213,9	244,8	42,6
Vízgazdálkodás	51,9	0,1	–	0,1	0,2
Egyéb anyagi tevékenység	17,1	1,4	–	1,4	8,2
Személyi és gazdasági szolgáltatás	223,1	15,0	37,1	52,1	23,4
Egészségügyi, szociális, kulturális szolgáltatás	636,2	2,3	2,7	5,0	0,7
Közösségi, közigazgatás és egyéb	249,4	2,2	–	2,2	0,9
Nemzetgazdaság összesen	3866,9	111,9	668,4	780,3	20,2

\* Alkalmazottakkal és segítő családtagokkal együtt.

Forrás: Számítás a KSH munkaerőmérés 1993. január 1. 2.2 táblázat (12. o.) adatai alapján.

Az önfoglalkoztatás tehát a kereskedelemben, az építőiparban és a mezőgazdaságban terjedt el a legnagyobb arányban, ahol a tevékenység a leginkább épülhet a családi részvételre (kereskedelem, mezőgazdaság), illetve kis munkaszervezetre (építőipar).<sup>5</sup>

A következő években – elsősorban a szolgáltatótevékenységek fejletlensége s a mezőgazdaság sajátos helyzete miatt – várhatóan még növekszik az önfoglalkoztatók tábora, s köztük – óhatatlanul – a munkanélküliség elől menekülő kényszervállalkozóké.

A munkanélküliek körében egyébként egyre gyakoribb az állami segítség igénybevétele a vállalkozóvá (önfoglalkoztatóvá) váláshoz. A Foglalkoztatási Alap 1992 elejétől többféle segítséget is kész nyújtani a vállalkozásba kezdőknek: tanácsadást, vállalkozói tanfolyami részvételt biztosít, ezenkívül fél évig tovább folyósítják a munkanélküli-segélyt számukra. 1992-ben összesen 5493 fő, 1993-ban további 13 377 fő vállalkozóvá válását segítette a Foglalkoztatási Alap, elsősorban a járadék továbbfolyósításával.<sup>6</sup>

Információink szerint néhány munkanélküli hitelt is kért és kapott új egzisztenciája megeremtéséhez. A kezdő vállalkozóknak szánt Start-hitelből 1992-ben és 1993-ban azonban mindössze 64-en részesültek.<sup>7</sup>

Tapasztalataink szerint gyakoribb, hogy akiknek van – elsősorban az anyagi szolgáltatásokban – értékesíthető szakismeretük, és már korábban, legális vagy illegális másodállású vállalkozóként kiépítették klienseik körét, munkanélkülivé válva azonnal vállalkozásba kezdtek. Mások – illegálisan – a munkanélküli-segély mellett próbálkoznak szaktudásukat hasznosítva némi mellékkeresethez jutni. Közülük még – a segély lejártával – kikerülhetnek újabb önfoglalkoztatók is. (A munkanélküliek nagy többsége azonban nem vállalkozni kíván, hanem álláshoz szeretne jutni.)

A nemzetközi adatok szerint – amelyek természetesen a magántulajdonon alapuló piacgazdaságok viszonyait tükrözik – az önfoglalkoztatók aránya kisebb, mint a magyar gazdaságban. Az EFTA-országokban és az Egyesült Államokban 1990-ben az iparban és a szolgáltatásokban dolgozók mindössze 7-8 százaléka volt önfoglalkoztató, az Európai Közösség 12 országában pedig 13 százalék. Az Európai Közösségben az arány tíz év alatt mindössze 2 százalékkal nőtt, miközben az Egyesült Államokban nem változott, Japánban pedig 2 százalékkal esett. Az Európai Közösség országaiban a más fejlett országoknál magasabb arányú önfoglalkoztatást részben a mezőgazdaság relatív súlya okozza.

Az önfoglalkoztatók aránya főként az Európai Közösség kevésbé fejlett déli tagországaiban magas: Olaszországban és Görögországban az iparban és a szolgáltatásokban dolgozók között több mint 20 százalék, Spanyolországban és Portugáliában több mint 15 százalék. Az északi országokban az arány 10 százaléknál kevesebb volt; bár Hollandiában és az Egyesült Királyságban 1983 és 1991 között évről évre 15-20 százalékkal nőtt az önfoglalkoztatók száma. E két országban azonban minden évben tízből legalább egynek fel kellett adnia önfoglalkoztató státusát.<sup>8</sup> Az Egyesült Királyságban egyébként az önfoglalkoztatók a gazdaságilag aktív népesség (a keresők és a

<sup>5</sup> A kereskedelem vonzerejét nyilván növeli, hogy egyre több a sikeres kereskedő. Az APEH az első száz, legtöbb belföldi adóköteles jövedelmet bevalló személy között – akik 12,7 és 67,7 millió forint közötti belföldi jövedelmet értek el – 37 egyéni vállalkozót regisztrált; közülük 17 kereskedő. A száz legnagyobb egyéni vállalkozó között 35 kereskedő volt. (Adózási tapasztalatok I. Figyelő, 1993. december 22.) Másfelől az is vonzóvá teszi, hogy sokfajta tevékenységhez nem kell semmilyen befektetés. A már említett ügynökökön kívül ebben az ágazatban tartják nyilván a mutatóanyagokat, üvegvisszaváltókat, melléktermék- és hulladékgyűjtőket stb. is.

<sup>6</sup> Az adatok forrása: Országos Munkaügyi Központ.

<sup>7</sup> Az adatok forrása: Országos Kisvállalkozási Fejlesztési Iroda.

<sup>8</sup> Employment in Europe, 1993. 9–10. o.

regisztrált munkanélküliek együttes, csaknem 28 milliós létszámának) 11 százalékát tették ki 1993. júniusában.<sup>9</sup>

Magyarországon a viszonylag magas önfoglalkoztatói arány alapvetően a piacgazdasági viszonyok fejletlenségét tükrözi; a fejlődés a háztartástól elkülönülő szervezetek gazdasági (és foglalkoztatási) szerepének növekedését igényelné.

### A jogi személyiségű vállalkozások

1993 végén 85 638 jogi személyiségű gazdálkodó szervezetet tartottak nyilván (6. táblázat).

6. táblázat

#### A gazdálkodó szervezetek száma 1992–1993-ban

Megnevezés	1992	1993
Összesen	69 368	85 638
Ebből		
vállalat	1 733	1 130
kft.	57 262	72 897
rt.	1 712	2 375
szövetkezet	7 694	8 175

*Forrás:* Havi közlemények, KSH.

Szervezeti formánként nincsenek foglalkoztatási adatok; az 1993. január 1-i munkaerőmérleg szerint az aktív keresők 57,1 százaléka, 2 210 800 fő dolgozott a jogi személyiségű gazdálkodó szervezetekben.

A magángazdaság kiépülése nézőpontjából két forma: a kft. és az rt. foglalkoztatási súlyának ismerete lenne lényeges, minthogy a *vállalati* forma egyértelműen *állami* tulajdonú, még társasággá át nem alakult céget jelent; a szövetkezetek pedig, bár a tagok magántulajdonán alapulnak, a többi formától eltérő tulajdonosi jogokat és kötelezettségeket intézményesítenek.

A társasági formák (a kft.-k és az rt.-k) alapvetően három módon jöhettek létre:

– az állami vállalatok társasággá alakításából és többnyire egyidejű decentralizálásából, amikor az esetleg tucatszám létrejött rt.-k és kft.-k tulajdonosa az állam maradt,<sup>10</sup>

– magánkezdeményezésből, magánszemélyek tőkebefektetéséből, önálló gazdasági szervezetként, valamint

– az állami és magántőke kombinációjából, vegyes tulajdonú társaságként.

Noha az állami vállalatok társasággá alakításának fontos szerepe van a privatizáció előkészítésében (a kisebb szervezeti egységeket esetenként könnyebb értékesíteni; a társaságból tulajdonrészek is megvásárolhatók), pusztán az új szervezeti forma a tulajdonlás szempontjából még nem jelent változást. E szervezetek dolgozói változatlanul állami tulajdonú cégek alkalmazottai.

A magánalapítású kft.-k – a tapasztalatok szerint – lehetnek valódi vállalkozá-

<sup>9</sup> Employment Gazette, 1993. december 5. 10. o.

<sup>10</sup> Bár a társasággá alakulás folyamata nagyrészt lezajlott, 1993-ban még mindig sok új, decentralizált, állami tulajdonú szervezet született. Például a Tatabányai Bányák átalakítása során harmincnél több kft. jött létre (Figyelő, 1993. május 27.) A Bábolnai Mezőgazdasági Kombinát jogutódaként alapított Bábolna Rt.-ből egy év alatt 39, az Rt. többségi tulajdonában lévő kft. vált ki. (HVG, 1993. május 29.)



sok, csakúgy, mint (lényegileg adózási okokból alapított) fantom kft.-k,<sup>11</sup> illetve az 1993-ban még alkalmas szervezeti forma hiányában kft.-be kényszerülő különféle tevékenységek. A magánalapítású kft.-k a tapasztalatok szerint kislétszámúak; gyakori a tagok (üzletrész-tulajdonosok) mellékfoglalkozású részvétele a tevékenységben. (Az APEH adatai szerint a magántulajdonban lévő és kis létszámmal működő (5 fő alatti) kft.-kben mintegy 50 ezren tevékenykednek.)

A vegyes tulajdonú társaságok vagyona a legkülönbözőbb arányban lehet az állam és a kül- vagy belföldi befektetők tulajdonában. Általában a többségi és a kisebbségi tulajdon hányadát különböztetik meg; továbbá a résztulajdonosok kül- vagy belföldi illetőségét.

A jogi személyiségű gazdálkodók körében 1992-ben még az állami tulajdon volt a meghatározó, azaz a magánszféra terjedelme még jóval kisebb, mint azt a gyakran optimista becslések sugallják. A KSH 1993 közepén készített egy számítást a nagyobb (kettős könyvvitelt vezető) vállalkozások tőkéjének tulajdoni megoszlásáról az 1992. évi mérlegek alapján. A tőke 62,4 százaléka volt egyértelműen állami tulajdonban; 8 százaléka külföldi, 13,3 százaléka pedig belföldi magántulajdonban; 16,3 százaléknyi tulajdont nem sikerült azonosítani.

A tőketulajdonból természetesen nem lehet a foglalkoztatott létszám adataira következtetni, a nagyságrend azonban a tulajdonformákhoz kapcsolódó foglalkoztatási arányokat is jelez. Ahhoz azonban, hogy a változásokat regisztrálni lehessen, a tulajdon szerinti nyilvántartás elengedhetetlen.<sup>12</sup>

A jogi személyiségű gazdasági szervezetekről létszámkategóriák szerinti adattal rendelkezünk (7. táblázat).

7. táblázat

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma létszámkategóriák szerint

Időpont	11 főnél kisebb	11–20 fő	21–50 fő	51–300 fő	300 főnél nagyobb	Együtt
1991. december		36 809*	6169	5372	2396	50 746
1992. december		52 825*	6970	5773	1937	67 505
1993. december		<i>százalékban</i>				
1991. december		72,5*	12,2	10,6	4,7	100,0
1992. december		78,3*	10,2	8,6	2,9	100,0
1993. december	47,6	34,1	9,2	7,2	1,9	100,0

\* A 11 főnél kisebb szervezetekkel együtt.

Forrás: Havi közlemények, KSH.

A magángazdaság terjedelméről a KSH 1992-ben végzett, a társadalmi tagozódást, foglalkoztatási mobilitást vizsgáló felvételéből nyerhetünk ismereteket. A felvétel során együtt kezelték a jogi és nem jogi személyiségű gazdasági szervezeteket. A társadalom összetételét reprezentáló felvétel adatai szerint 1992 végén 722 ezer

<sup>11</sup> A VOSZ egyik vezetője szerint mintegy 30 ezer fantomcéggel kell számolni, amelyek egy része a társadalombiztosítási járulékfizetés kijátszására alakult. „A vállalkozóknak ugyanis jelenleg célszerű mindjárt két társaságot is bejegyeztetniük. Az egyikben minimális jövedelem után 64 százalék, a másikban lényegesen nagyobb profit mellett 10 százalék tb-járulékot fizetnek”. Természetesen a nem működő vállalkozások között sok a jogilag meg nem szüntetett kft. is. (Harmincezer fantom cég, Népszabadság, 1993. október 6.)

<sup>12</sup> 1989-ben – a szektorsemlegesség egyébként pozitív tartalmú meghirdetésével – Magyarországon megszűnt a gazdálkodó szervezetek tulajdonforma szerinti nyilvántartása. S bár vannak törekvések arra, hogy éppen az átmenet időszakában a magángazdaság kialakulásának előrehaladását valamiképpen mérhetővé tegyék (például a nemzeti jövedelem előállításában vagy éppen a foglalkoztatási hatások felmérésében), 1993-ban még nem volt erre mód.

személy dolgozott a magánszektorban, az aktív keresők 17,4 százaléka. Ez lényegesen kevesebb, mint amennyit a munkaerőmérleg számbavett (780 ezer csupán az egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban).

A felvétel eredményei azt mutatták, hogy a magánszektor keresőinek csaknem kétharmada dolgozik az egyéni vállalkozásokban, és csak valamivel több, mint egyharmada tartozik a társas vállalkozások valamelyikébe (a kft.-ket, rt.-ket sőt a kisszövetkezeteket is beleértve).<sup>13</sup>

### Az állami tulajdon privatizálása

A privatizálásra váró állami vagyon nagyságáról többféle becslés látott napvilágot. A Magyar Privatizációs Társaság 1993. májusi ülésén elhangzott értékelés szerint 1680 milliárdnyi vagyon várt privatizálásra. Ennek egy része (kb. 780 milliárd) az ÁVÜ-höz, másik része a tartósan állami tulajdonban maradó vállalatokat kezelő ÁV Rt.-hez tartozik. Az utóbbi cégek vagyonából kisebb-nagyobb hányadot ugyancsak privatizálnak, a becslések szerint mintegy 600 milliárdnyit. Mintegy 2-300 milliárdra becsülték a felszámolás alatt lévő vállalatok vagyonát.<sup>14</sup>

A privatizálás különféle módszerekkel történhetett (az ÁVÜ által kiírt pályázatoktól az engedélyezett vállalati körben az önprivatizációig, amikor meghatározott létszámú, legfeljebb ezer főt foglalkoztató és legfeljebb egymilliárdos vagyonú és forgalmú vállalatok bonyolíhatták saját eladásukat).

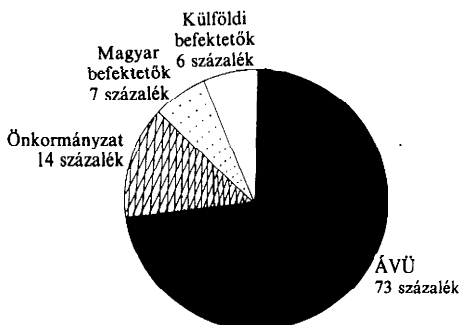
A privatizálás sajátos esete a felszámolási eljárás alatt álló cégek vagyonának értékesítése, amikor az első számú cél az, hogy az eladható vagyonból a hitelezőket kielégítsék.

A privatizálás foglalkoztatási hatásai – munkahelyek megszűnése, megőrzése, új munkahelyek létrejötte – sokféle tényező (gazdasági ágazat, vállalati méret, új tulajdonos stb.) együttes következményeitől függően alakulnak. A legfőbb különbségek azonban a működő, illetve a felszámolás alatt álló cégek eladásakor tapasztalhatók. A folyamatokról nincsenek pontosan mért adatok, a gyakorlatban megfigyelhető jellemzőket egyelőre csupán példákkal támaszthatjuk alá.

Az ÁVÜ-höz tartozó vagyonból 1993 augusztusáig mintegy 27 százalékot sikerült privatizálni. Ebből az önkormányzatok 14 százalékkal, a magyar befektetők 7, a külföldiek 6 százalékkal részesültek.

1. ábra

A társaságok tulajdoni szerkezete



Megjelent a Privinfo 1993. szeptember 1-jei számában.

<sup>13</sup> Társadalmi tagozódás, mobilitás. Az 1992. évi mobilitásvizsgálat alapján. KSH, Társadalomstatisztikai közlemények, 1994.

<sup>14</sup> Privatizáció. Népszabadság, 1993. május 13.

Az ÁVÜ-től származó információ szerint 1993 végére az ÁVÜ-nél privatizálásra váró 1694 cég közül 1612 állami vállalat, többségük – 1032 – már társasággá alakult. A cégek közül 284 van felszámolási eljárás, 82 végelszámolás, 37 csődeljárás alatt. Összesen 446 céget sikerült legalább 50,1 százalékban eladni.<sup>15</sup> (Népszabadság, 1994. február 3.)

A gazdasági sajtóban több száz vállalatot tartalmazó lista jelent meg az 1990 óta privatizált cégekről.<sup>16</sup> A lista összeállítójának véleménye szerint a privatizáció a nemzetgazdaság különböző területein a következő mértékű:

*75 százalékot meghaladó* az élelmiszeriparon belül a sör-, a dohány-, a szesz-, a növényolajiparban és az üdítőital-gyártásban; a kozmetikai és háztartási vegyiparban; a bútorigarban; a világítástechnikai eszközgyártásban, az út- és hidépítő iparban; a biztosítási ágazatban, a számítógép-összeszerelésben és a mezőgazdaságban (beleértve a régi szövetkezetek magántulajdonba adását is).

*50-75 százalékos* az építőiparban; a cement-, tégl- és cserépiparban; a cukor-, tej-, hús-, hűtő- és konzerviparban; az irodagép- és számítógépgyártásban, a villamosipari gépgyártásban, a hűtőtechnikai termelésben; a háztartási gépgyártásban, az alumínium-feldolgozásban, a papíriparban és a kiadói tevékenységben; a ruházati iparban; a műanyagfeldolgozásban és a szállodaiiparban, valamint a kereskedelemben.

*30-50 százalékos* a gabonaiiparban, a baromfi-feldolgozásban; a gyógyszeriparban, a nyomdaiparban, a fafeldolgozó- és a bőriparban, a textilalanyagiparban; a távközlésben, a légi közlekedésben és a közúti fuvarozásban.

*Legfeljebb 30 százalékos* a vas- és acélfeldolgozásban; az autóbuzsgyártásban, az üveg-, valamint a műbörgyártásban, valamint a bankszolgáltatásban.

A gazdaság különböző szakágazatait többé vagy kevésbé érintő privatizálás még érintetlenül hagyta a kitermelő ágazatokat (kőolaj-, földgáz-, szén-, bauxitbányászat) a timföld- és nyersalumíniumgyártást, a vaskohászatot és az acélgyártást, a vegyiparban a műanyag-alapanyag-, műtrágya-, gumi-, műszál- és egyéb vegyi alapanyagok gyártását; az elektromos- és hőenergia-termelést és szolgáltatást; a víz- és gáztermelést és -szolgáltatást, a szennyvíztisztítást, a tömegközlekedést és a vasúti szállítást.

A lista alapján hozzávetőleges becslést készítettünk (lásd a 8. táblázatot) a privatizálással érintett létszámról, az al-, illetve szakágazatok 50 főnél nagyobb (azaz a privatizálás nézőpontjából számításba vehető) szervezeteinél 1993-ban foglalkoztattak átlagos létszáma alapján. A becslés sok pontatlanságot tartalmaz, mert a szakágazati statisztikák nem mutatják ki külön például az építőiparhoz tartozó út- és hidépítésben, a közúti gépjármű-gyártásban belül a személygépkocsi-összeszerelésben, a pénzügyi tevékenységből a bankszolgáltatásban dolgozók létszámát stb. Vagy: nem mutatható ki külön a konzerv- és hűtőipar, mert a statisztika élelmiszerfajtánkénti besorolást tartalmaz (például a húsfeldolgozás konzervgyártást és mélyhűtést is stb.) E pontatlanságokat közelítő becslésekkel igyekeztünk áthidalni. A becslésben nem szerepel a mezőgazdaság és a kereskedelem, amelyekben az egyéni vállalkozások a meghatározóak, s feltételezzük, hogy a létszám az előzőekben bemutatott adatokban szerepel.

A becslés eredménye közel van az ÁVÜ értékeléséhez (lásd az 1. ábrát).

A privatizálással érintett létszámról még egy információval rendelkezünk: az ÁVÜ kezelésében álló, részben vagy egészben privatizált szervezetek létszámáról. Minthogy az ÁVÜ csak a tulajdonában lévő szervezetek adatait tartja nyilván (és a cégek tulajdonában lévő „szatelit” szervezetekét nem) a létszámadatok vélhetően szűkebbek a privatizálással ténylegesen érintett létszámnál. A közvetlenül érintett létszám nagyságrendje összhangban lévőknek látszik a vagyonszámokkal: 1993 végén nemcsak a vagyonszám, hanem a létszám meghatározó hányada is a privatizálásra váró szervezetekhez tartozott.

<sup>15</sup> Népszabadság, 1994. február 11.

<sup>16</sup> Magyarország a piacgazdaság felé vezető úton. 1990–1994. NAPI, 1994. február 11.

**Becslés az 50 fősnél nagyobb szervezetek privatizálással érintett létszámáról**  
(ezer fő)

Az 50 fősnél nagyobb szervezetekben foglalkoztatottak átlagos létszáma 1993-ban	Ebből: az érintett szakágazatok létszáma	Átlagos mérték százalékban	A privatizálással érintett létszám fő	Az érintett létszám százalék
Nemzetgazdaság összesen	2626,5	375,3	219,6	8,3
Ebből:				
-75 százalék felett privatizált szakágak	63,7	85,0	54,1	
50-75 százalékban	192,2	62,5	120,1	
30-50 százalékban	109,7	40,0	43,9	
2-30 százalékban	9,7	16,0	1,5	

*Megjegyzés:* A táblázatban a kül- és belföldi vevőknek eladott cégek egyaránt szerepelnek.

**Az ÁVÜ-höz tartozó, privatizált szervezetek létszáma**

A privatizálás mértéke	A szervezetek száma	A szervezetek létszáma
Teljesen magánkézbe adott	474*	132 721
Többségi magántulajdonban lévő	220**	126 376
Együtt:	694	259 097
Kisebbségi magántulajdonban	517**	249 674

\* a létszámadat 15 vállalatról hiányzott.

\*\* a létszámadat 2-2 vállalatról hiányzott.

*Forrás:* ÁVÜ.

A 9. táblázat adatai szerint mintegy 260 ezer fő kimutathatóan a teljesen vagy többségében magántulajdonban lévő cégnél dolgozik. Ez az 1993. január 1-jén foglalkoztatott létszám mintegy 6 százaléka.

Az ÁVÜ adatai ágazatonként is rendelkezésre állnak. A hiányzó társasági adatokat a csoporthoz tartozók átlagos létszámával korrigáltuk. Az ágazatonkénti adatok szerint – a foglalkoztatott létszám nézőpontjából – a kereskedelem és a feldolgozóipar területén dolgoznak már legtöbben az ÁVÜ-nél nyilvántartott teljesen vagy többségi magántulajdonba került cégeknél (10. táblázat)

A KSH-nál és az ÁVÜ-nél alkalmazott, eltérő ágazati csoportosítás miatt nem volt módunkban tételesen is kimutatni a magántulajdonban működtetett jogi személyiségű társaságok és az egyéni és nem jogi személyiségű társaságokban foglalkoztatottak együttes adatát. Az 5. táblázatban közölt adataink azonban félreérthetetlenül jelzik, hogy a kereskedelemben foglalkoztatottnak már több mint 60 százaléka, az építőiparban foglalkoztatottak csaknem 50 százaléka magáncégekben dolgozik.

*Működő tulajdon eladása – külföldi vevők*

Az állami tulajdon értékesítésekor a legelőnyösebbnek tekintett vásárló a tőkeerős, a megvett céget modernizálni, fejleszteni szándékozó, s így hosszabb távon munkahe-lyeket is teremtő vevő. A belföldi fizetőképes kereslet hiánya miatt ezt a kört lényegében a külföldi vevők képviselik.

Bár az elsőként magyarországi tulajdont szerzett nagy külföldi cégek (Tungsram,

10. táblázat

## Az ÁVÜ-nél nyilvántartott, teljesen vagy többségi magántulajdonba került cégek ágazonkénti létszáma

Szervezeti csoport/ágazat	Foglalkoztatottak száma* 1993-ban (ezer fő)	ÁVÜ-nél nyilvántartott				Együtt		
		100 százalékban		többségében		száma	létszáma (fő)	százalék
		privatizált társaságok						
		száma (db)	létszáma (fő**)	száma (db)	létszáma (fő**)	száma (db)	létszáma (fő)	százalék
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdaság és halászat	227,4	4	1 357	3	1 534	7	2 891	1,3
Bányászat	33,2	13	1 287	3	426	16	1 713	5,2
Feldolgozóipar	755,9	219	84 167	105	74 752	324	158 919	21,0
Villamosenergia-, gáz-, hő-, vízellátás	92,9	2	1 680	1	841	3	2 521	2,7
Építőipar	135,7	24	9 801	20	12 999	44	21 800	16,1
Kereskedelem, közúti jármű és közlekedési cikk javítása	231,3	123	21 898	59	27 146	182	49 044	21,2
Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás	57,8	7	2 850	6	4 099	13	6 949	12,0
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	257,5	5	3 449	3	1 935	8	5 384	2,1
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatás	61,4	1	2	4	893	5	895	1,5
Ingtalanügyek, bérbeadás és gazdasági tevékenység, szolgáltatás	91,5	71	7 736	9	2 601	80	11 337	12,4
Közigazgatás, kötelező társadalombiztosítás	262,5							
Oktatás	302,0	5	260	1	24	6	284	0,1
Egészségügyi és szociális ellátás	253,1							
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	79,3	15	2 409	6	450	21	2 859	3,6
<b>Összesen</b>	<b>2841,5</b>	<b>489</b>	<b>136 896</b>	<b>220</b>	<b>127 700</b>	<b>709</b>	<b>264 596</b>	<b>9,3</b>

\* 20 fő feletti gazdasági szervezeteknél

\*\* A létszámadattal nem rendelkező cégeknél az ágazathoz tartozók átlagléttszámával korrigált adat.

Forrás: ÁVÜ.

Elektrolux) néhány év alatt jelentősen csökkentették a magyar cég létszámát<sup>17</sup> az újabb adásvételi szerződésekben gyakoribb a létszámcsökkentési hatások mérséklése.<sup>18</sup> A privatizált, külföldi tulajdonba került cégeknél azonban az ígért továbbfoglalkoztatás is csupán elhalasztja a létszámcsökkentést; a piaci körülmények és a gazdaságos működés követelménye előbb-utóbb valamennyi cégnél a racionálisnak ítélt mértékűre szorítja le a létszámot.

<sup>17</sup> Az Elektrolux a Lehel Hűtőgépgyár mintegy 1700 alkalmazottjától vált meg. „Közös megegyezéssel”, azaz végkielégítéssel ment el 1323 fő; 49-nek felmondtak, 323-an pedig nyugdíjba mentek. Fridzsiderkapitalizmus Jászberényben, Népszabadság, 1993. november 6.

<sup>18</sup> Az 1450 főt foglalkoztató Mofémet megvásárló nemzetközi konzorcium garanciát vállalt arra, hogy két évig a létszám 90 százalékát foglalkoztatja. A Bajai Hűtőipar Rt.-t megvásárló Unilever arra vállalt kötelezettséget, hogy a fizikai dolgozói létszámot legalább egy évig nem csökkenti, és a következő 2 évben 500 millió forintot költ a cég fejlesztésére. (HVG, 1993. november 27.) A Danone megvásárolta a Budapesti Tejipari Vállalat legnagyobb termelő üzemét. A dolgozókat átveszi, munkaviszonyuk folyamatosnak minősül. (Népszabadság, 1993. november 12.) A többségi külföldi tulajdonba került Pécsi Pannonia Sörgyárban – az ÁVÜ-vel történt megállapodás szerint – „a munkahelyek túlnyomó többsége várhatóan biztonságban lesz”. (Figyelő, 1993. október 28.)

A feltételezhető létszámcsökkentések ellenére a külföldi befektetők cégvásárlásai *elsődlegesen munkahelymegőrző hatásúak*. 1991-ben még rendelkezünk adattal arról, hogy az akkor teljesen vagy többségi külföldi tulajdonban működő magyarországi vállalkozások 103 ezer főt foglalkoztattak. Azóta az ilyen cégek száma jelentősen szaporodott (11. táblázat).

11. táblázat

A külföldi érdekeltségű vállalkozások száma 1991–1993-ban

Megnevezés	1991		1992		1993	
	db	százalék	db	százalék	db	százalék
A jogi személyiségű gazdasági társaságok száma	44 279	100,0	60 762	100,0	85 867	100,0
Ebből:						
– kizárólag külföldi érdekeltségű	1 499	3,4	3 030	5,0	–	–
– többségi külföldi érdekeltségű	1 578	3,6	–	–	–	–
– belföldi többségű	8 258	18,6	12 406	20,4	–	–
Együtt:	11 335	25,6	15 436	25,4	17 182	20,2

*Forrás:* 1991: A nemzetgazdaság szervezeti struktúrája, KSH, 1992. április; 1992: Statisztikai Havi közlemények, 1993/1.; 1994/1.

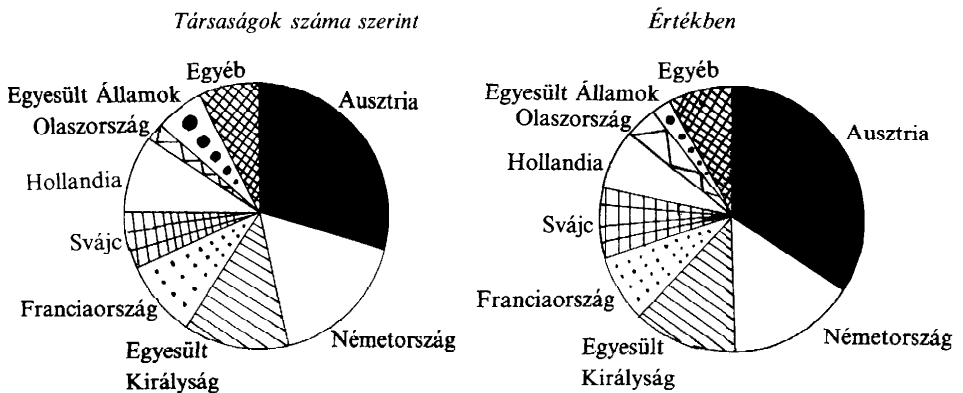
Az ÁVÜ adatai szerint a megalakult társaságokban a külföldi részesedés aránya még csekély (lásd a 2. ábrát.)

2. ábra

Külföldi részesedés aránya a megalakult társaságokban

Vegyes vállalatokra vetítve  
Összes társaságra vetítve

41,2 százalék  
4,2 százalék



Privinfo, 1993. szeptember 1. 36. old.

A teljes és többségi külföldi tulajdonosok számának növekedése egyúttal az ott foglalkoztatottak számát is növeli.

Egy szakértői becslés szerint 1993 végén a privatizált vállalatokban mintegy 350-400 ezren dolgoztak, szemben az 1991. évi 103 ezer fővel.<sup>19</sup> A 350-400 ezer fő az

<sup>19</sup> Az utóbbi adatot – nemzetgazdasági ágazati bontásban – az 1993. évi kiadványunk 49. táblázata ismertette, a 73. oldalon.

1993-ban foglalkoztatott aktív keresők 9-10 százaléka. Úgy tekinthetjük, hogy a külföldieknek eladott cégeknél nagyjából ennyi munkahely megmaradt, továbbra is létezik.<sup>20</sup>

1992-ben még alig észrevehető számban, 1993-ban, ha számszerűen ugyancsak szerényen, de már gyakrabban teremtettek a külföldi tulajdonú cégeknél új munkahelyeket.<sup>21</sup> Az egyenként néhány tíz – esetenként néhány száz – új munkahely együttesen már néhány ezres nagyságrendet jelent. (Az egyetlen rendelkezésre álló átfogóbb információ szerint a mintegy 100, amerikai többségi tulajdonú vegyes vállalat már több mint 16 300 főt foglalkoztat. Az összesen 22 ezer főt foglalkoztató 170 magyar–amerikai vegyes vállalatnál – a kisebbségi tulajdonokat is beleértve – a magyar alkalmazottak létszáma 21 ezer fő.) Azaz, a megőrzött munkahelyek mellett a teljesen vagy többségi külföldi tulajdonú vegyes vállalatok – ha szerény mértékben – már munkahelyteremtő hatásúak is.

### *Működő tulajdon eladása – belföldi vevők*

Egy szakértői vélemény szerint nő a hazai részvétel a privatizációban; 1993 első hónapjában 65 százalékos volt a belföldiek aránya; szemben az 1991. évi 20, és az 1992. évi 40 százalékkal. Az Állami Vagyonügynökség értékesítéseit elemezve megállapítható, hogy főként a kisebb értékű vagyontárgyak iránt élénk a kereslet. Az állami gazdaságok, a gabonaipar, a tejipar, a sütőipar, a szállodaipar decentralizált privatizációja során több mint félezer gazdasági-vállalkozói egység került hazai tulajdonosokhoz. Az önprivatizáció során 200 kis- és közepes vállalatot vásároltak meg belföldiek. Az előprivatizációban csaknem 10 ezer üzlet került magyar állampolgárok tulajdonába. A földárveréseken 170 ezer család szerzett 15 milliárd aranykorona értékű termőföldet.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Sajnos, vannak ellentétes példák is. Az 1992 eleje óta osztrák többségi tulajdonú Szolnok Papír Rt.-nél tíz hónap után leállították a gyártást az időközben felhalmozódott több mint 700 milliós veszteség miatt, s felmondtak a cég 480 alkalmazottjának (Mentőkötelet dobtak a papírgyártóknak. Népszabadság, 1993. július 17.) Az egykori SZIM egyik részlegéből létrejött, többségi német tulajdonú MAHO-SZIM Kft.-t a tulajdonos felszámolta, a kisebb gépeket leszerelte és elszállította, a 120 alkalmazott zömét elbocsátotta (A szerszámgépipar végnapja? Népszabadság, 1993. május 12.)

<sup>21</sup> Néhány példa: A Philips újonnan épített székesfehérvári gyára három műszakban mintegy hétszáz főt foglalkoztat; az év végére a létszámot ezerre szeretnék bővíteni. (Figyelő, 1993. július 29.) Móron a családi tulajdonban lévő német Michels vállalat épített üzemet, 500 főnek ad munkát; a tervek szerint az év végére már 1200-an dolgoznak itt. (Figyelő, 1993. július 1.) Az eredetileg 60 főt foglalkoztató svéd többségi tulajdonú Sancellia-Hungary Kft. tízszeresére növelte eredetileg 60 fős létszámát. (HVG, 1993. október 30.) A Tchibo Budapest Kft. újonnan felépített magyarországi gyárában egyelőre 150 munkahelyet teremtettek; s 1997-ig 250-re kívánja növelni a foglalkoztatottak létszámát. (Figyelő, 1993. július 1.) Az amerikai fénymásoló üzletlánc, a Copy General negyedik szalonját nyitotta meg Magyarországon; a 6-7 fővel indult vállalkozás létszáma már tízszeresére nőtt. (Figyelő, 1993. június 10.) Olasz cipőüzem jött létre Kustánszegen, a felszámolt helyi tsz egyik volt telephelyén. A 39 dolgozóval indult cég a 3 hónapos próbaüzemelés után további 80 főnek ad munkát. (Figyelő, 1993. október 28.) 200 munkalehetőséget teremt Pásztón és környékén az Eglo-lux International 650 millió forintos beruházással épült gyára. (Figyelő, 1993. november 11.) Az angol United Biscuits a Győri Keksgyár megvételekor kötelezte magát arra, hogy 5 évig nem bocsát el senkit. 1993 végén 40 fővel növelte a létszámot. (Figyelő, 1993. október 7.) Az Unilever Magyarország Kft. 1991 augusztusában kezdett működni 15 fővel. 1993 közepén már 1750 alkalmazottja volt, közülük 600 új, főként a marketing és az elosztás területére felvett ember. (HVG, 1993. július 12.)

<sup>22</sup> Privinfo, 1993. szeptember 2.

Néhány nagyobb befektetőcsoport mellett kisbefektetők is vásároltak az állami vagyontól.<sup>23</sup>

A szórványosabb egyéni vásárlások mellett 1993-ban a dolgozók vásárlása vált a privatizálás egyik meghatározó formájává. A munkavállalói résztulajdonosi programra vonatkozó törvény életbe lépését követően – többnyire a menedzsment kezdeményezésére – számos vállalat dolgozói jelentkeztek vevőként saját cégükre. Az 1992-ben engedélyezett néhány vezetői-dolgozói vásárlást követően 1993-ban (november elejéig) az ÁVÜ összesen 65 vállalatnál engedélyezte, hogy a cég az alkalmazottak MRP-szervezetének tulajdonába kerüljön át (12. táblázat).

12. táblázat

Az MRP-szervezetek által megvásárolt társaságok száma 1993 novemberéig

Ágazat	Társaságok száma	Jegyzett tőke (ezer forint)	Dolgozók létszáma (fő)	MRP létszám (fő)	Az MRP-ben részt vevők a létszám százalékában
Ipar	25	8 421 788	13 833	8 007	58
Építőipar	12	456 210	1 274	553	43
Kereskedelem	18	11 762 919	4 816	3 120	65
Egyéb anyagi tevékenység, személyi és gazd. szolgáltatás	5	583 982	830	346	41
Egészségügyi, szociális, kulturális szolgáltatás	4	344 390	344	244	71
Közösségi és egyéb szolgáltatás	1	403 000	179	92	51
Együtt	65	25 745 739*	26 298*	12 362	47

\* Az adat tartalmazza a táblázatokban nem szereplő egyéb nem anyagi tevékenységű MRP-szervezetet is.

Forrás: Privinfo, 1993. X/1. 29–30. o. és ÁVÜ adatközlés

A megvásárolt cégek – három ipari vállalat kivételével – kis- és közepes méretűek; a legkisebb 31 fős, a legnagyobb – az iparon kívül – egy 754 fős, üzlethálózattal rendelkező kereskedelmi vállalat. A három, 1400 fősnél nagyobb ipari vállalat kivételével az ipari cégek átlagléttszáma 320 fő körüli, az építőipari cégeké 100, a kereskedelmi cégeké 270 fő. Az MRP-szervezetek révén a jogi személyiségű gazdasági szervezeteknél dolgozók (2 210 800 fő) 1,2 százaléka lett az alkalmazottak tulajdonává vált szervezetek dolgozója. A vásárláshoz úgyszólván mindenütt az Egzisztencia-hitel segítségére volt szükség; ami azt is jelenti, hogy e szervezetek ténylegesen hosszabb törlesztési idő után kerülnek a vevők tulajdonába.

A legtöbb vásárlásnak – ismereteink szerint – három jellegetes ösztönzője volt. Az *első*: a szervezet ne kerüljön ismeretlen nevű tulajdonába, aki – esetleg – megváltoztatja a profilt, átszervez, bizonytalanná teszi a vezetők-alkalmazottak helyzetét, piaci és gyártási ismereteit. A *második*: a munkahelyek remélt megőrzése. Bár ezt egyetlen MRP-szervezet sem garantálta még a résztulajdonosoknak sem, általános maradt a bizakodás, hogy a létszámcsökkenést elkerülhetik.<sup>24</sup> A *harmadik* fő ösztönző elsősorban a menedzsmentet jellemezte: valamennyien a lehető legnagyobb tulaj-

<sup>23</sup> Magánbefektető vette meg – a reorganizációs hitel, s a munkahelyteremtéshez felvett hitel kamatainak átvállalásával – a fűzesabonyi hűsüzemet. (Magán húsgyár Fűzesabonyban, Népszabadság, 1993. december 1.) Hatvan helybéli foglalkoztat fólia-gyártó üzemében a cserkésző Szokolai család; s nemrég résztulajdonosa lett a Beton- és Vasbetonipari Művek által eladott kunszentmártoni gyáregységnek; a 80 alkalmazott változatlanul dolgozhat tovább. (Fóliázókból gyártótulajdonosok, Népszabadság, 1993. szeptember 23.)

<sup>24</sup> Az alkalmazottak bizakodása ellenére számos cég kényszerült létszámcsökkenésre, részben még a vásárlás előtti években, részben pedig azt követően. A menedzsment és a dolgozók vásárolták meg például a Transelektro külkereskedelmi vállalatot. 1989-ben még 800-an tartoztak a cég kötelékébe, azóta felére csökkent a létszám, de az igazgató véleménye szerint még mindig sokan vannak, ezért további létszámcsökkenést terveznek. (Menekülés előre. Figyelő, 1993. október 2.)



donrész megvásárlására törekedtek, főként azért, mert bíztak a szervezet sikeres továbbműködésében.

Az alkalmazottak által megvásárolt cégek kétségkívül munkahelymegőrzők, e képességük megtartása azonban ugyanúgy piaci helyzetük függvénye lesz, mint minden más cégnél. Számos MRP-s cég helyzetét azonban rontotta, hogy a vásárláshoz a cégből is kivontak tőkét, holott a hazai cégek úgyszólván mindegyikének tőkebefektetésre lenne szüksége.

Az alkalmazottak tulajdonszerzésének másik, egyre népszerűbb formája az állami tulajdon átvétele lízingszerződéssel. (A konstrukció lényege az, hogy az ÁVÜ a tulajdonában lévő részvényeket átadja az arra sikerrel pályázóknak, akik 6-10 év alatt részletekben fizetik ki a rendkívüli ráfordításként elszámolható lízingdíjat.) Az ÁVÜ 1992-ben szűk körben, kísérleti jelleggel meghirdetett pályázatai eredményesnek bizonyultak, s 1993-ban 8 vállalatot vettek így át az 1-13 főből álló, többnyire a cég alkalmazottaiból megszerveződött lízingközösségek. E cégek<sup>25</sup> együttesen mintegy 3000 főt foglalkoztatnak.

1993-ban összesen 20 társaság eladását hirdette meg az ÁVÜ úgy, hogy lízingpályázatot elfogad; többségükre lízingközösségektől érkezett pályázat. A lízingkonstrukció – nézőpontunkból – ugyancsak elsődlegesen munkahelymegőrző.

### *A felszámolás alatt álló cégek vagyonának értékesítése*

1993-ban a privatizálás már erőteljesen összefonódott a felszámolásokkal. A többnyire régi keletű eladósodottság, fizetéképtelenség párosulva a piaci ellehetetlenüléssel, a külföldi piacok elvesztésével és a belföldi kereslet csökkenésével, a cégek ezreit sodorta csődbe, s ha nem sikerült kiegyezni a hitelezőkkel, felszámolásba.

A foglalkoztatás kulskérdése ma már a csőd- és felszámolási eljárások megannyi lehetséges következménye, itt azonban csak a magángazdaság kialakulásával összefüggő kérdéseit érintjük.

1992-ben a csődtörvény megjelenésének évében a KSH adatai szerint a jogi személyiségű cégek 3,3, 1993-ban 3,6 százaléka került csődeljárás alá. Azóta a hitelezőkkel kiegyezésnek, a túlélés esélyének sok tízezer munkahely esett áldozatul; az üdülők, irodaházak, szociális létesítmények eladásán túl fel kellett számolni a veszteséges tevékenységeket is, s elküldeni a tovább nem foglalkoztatható létszámot.<sup>26</sup>

1993-ban romlott a hitelezők megegyezési készsége, azaz szándéka és képessége arra, hogy az adós cégnek módot adjanak a továbbműködésre. (1992-ben a csődök 60 százaléka végződött egyezséggel és az ügyek 36 százalékában került sor – sikertelen egyezkedés után – felszámolási eljárásra. 1993-ban már csak az ügyek fele végződött egyezséggel, és 47 százaléka torkollott felszámolásba.) A – többnyire évekig elhúzódó – felszámolási eljárások óhatatlanul további lépésekkel járnak.

Mint köztudott, a felszámolásokat a bíróságok által kijelölt felszámoló biztosok végzik, akiknek az a kötelessége, hogy a cég vagyonának értékesítéséből a hitelezőket kielégítsék. Számos cég már régen pénzzé tette a költségeit növelő szociális, kulturális,

<sup>25</sup> Köztük a Karamell Sütő- és Édesipari Rt., a Szolnoki Agroker Rt., a Start Autójavító- és Kereskedelmi Rt., a Budapesti Kőolajipari Gépgyártó Rt., a Soproni Ruhagyár Rt. (Privinfo, 1993. augusztus 1. 4. old. és ÁVÜ-közlés).

<sup>26</sup> Az Ipargazdasági Intézet a PM és az NGKM megbízásából száz csődbe került, közepes és nagy létszámú cég helyzetét vizsgálta meg. Az elemzést összegző tanulmány megállapítja, hogy a cégek mindennapi működőképességüket zsurorodással – foglalkoztatott létszámuk, termelésük, vagyonuk jelentős csökkentése árán – próbálták fenntartani. A vizsgált vállalatcsoport létszáma az 1990. évi 115,5 ezer főről 1992-ben mintegy felére, 55,3 ezer főre csökkent. A legrosszabb helyzetű 25 cég létszáma az 1990. évinek 29 százalékára csökkent. *Futó Péter*: A csődök mérhető kísérőjelenségei. Statisztikai Szemle, 1994. február, 124–140. oldal.

sportlétesítményeit; ha ez sem segített, s a cég egészére vagy egyes tevékenységeire nem akadt vevő, megkezdődött az üzemcsarnokok, telephelyek, gépek, berendezések értékesítése.<sup>27</sup> A vagyon – főként a termelőeszközök – értékesítésekor részben megmenthetők, rentábilissá tehető bizonyos tevékenységek, részben pedig létrejöhetnek új tevékenységek, új munkahelyek.

A fő cél természetesen a céget tovább működtető vevő keresése (gyakran ennek hiányában jelenik meg az MRP, amikor a vezetők és a dolgozók maguk veszik meg cégüket, a továbbműködtetés reményében. Az 1993-ban MRP-konstrukcióban megvett cégek közül több állt csőd- vagy felszámolási eljárás alatt.)

Szerencsésnek tekinthető, ha a céget sikerül eladni, s az új tulajdonos – kisebb vagy nagyobb létszámleépítés után – a céget tovább működteti.<sup>28</sup>

A felszámolás során esetenként sikerül rentábilissá tenni a felszámolt vállalat tevékenységének jogutódját, vagy más módon munkalehetőséget teremteni a cég helyén, a cég volt dolgozóinak.<sup>29</sup>

A vállalati vagyon értékesítésének elhúzódása, a privatizáció sikertelensége viszont többnyire a munkahelyek elvesztéséhez is vezet.<sup>30</sup>

A felszámolási eljárások a legsúlyosabban az állami vállalati kört érintik; 1993-ban az állami tulajdonú vállalatok csaknem 70 százaléka állt csőd- vagy felszámolási eljárás alatt. (Az ÁVÜ kezelésében lévő több száz vállalat közül 403, társaságai közül 34 állt felszámolás vagy végelszámolás alatt; e cégek együttesen csaknem 90 ezer főt foglalkoztattak.)

<sup>27</sup> A Privinfo 1993. szeptemberi, a felszámolási eljárásokkal nagyobb terjedelemben foglalkozó száma több hirdetést közöl, amelyekben a felszámolók a legkülönbözőbb vagyontárgyakat kínálják eladásra. Például sportpályát öltözőépülettel, téliestett balatonparti üdülőt, Dunamenti horgásztanyát; 10 emeletes munkásszállást, irodaházakat, stb. A hirdetések egyike egy leányvállalat összes ingó és ingatlan vagyonát kínálja értékesítésre, a következő megjegyzéssel: „A Leányvállalat jelenleg is működik, jelentősen csökkentett létszámmal”. (Privinfo, 1993. IX/1.)

<sup>28</sup> A szombathelyi székhelyű Recomix termelése – az elektronikai iparág összeomlása, a rendelések elmaradása miatt – nagyságrendekkel esett vissza, s a cég felszámolásra került. A cég 400 milliós vagyonára öt befektető licitált sikerrel. „A kondenzátorokat, biztosítókat és ellenállásokat gyártó cég két telepének és épületeinek 50-70 százalékát szereztek meg. Egy külföldi érdekeltiség a világpiacon is értékesnek számító gépet kíván gyártani, míg egy szakmabeli hazai vállalkozó ígéretet tett a korábbi profil folytatására, s ennek során a 600 fős vállalat dolgozóinak felét foglalkoztatni kívánja”. (Figyelő, 1994. január 6.)

Hasonlóan sikeresnek tekinthető egy mezőgazdasági termelőszövetkezet felszámolása, amikor a felszámoló – a hitelezők hozzájárulásával – a vagyon egyben történő megvételére írt ki pályázatot. „Az ajánlattevőknek azt is vállalniuk kellett, hogy a megszerzett eszközöket ott helyben fogják működtetni, s a korábbi tsz. mintegy 120 dolgozójából is átvesznek legalább ötven embert”. Végül is a tsz vagyonát megvásárló kft. hatvan embert vett fel a régiek közül. (A becserkészett szövetkezet. Figyelő, 1993. december 2.)

<sup>29</sup> A Pénzüntéti Központ mintegy 600 vállalat felszámolását végzi. Az igazgató nyilatkozata szerint: arra törekszünk, hogy – ha van rá reális lehetőség – megtartsuk a felszámolt vállalat tevékenységének jogutódját, ha az rentábilis vagy azzá tehető. Sajnos, a legtöbb vállalatnál erre nincs lehetőség. (Privinfo, 1993. IX/1.)

A hajdani Halasi Kötöttárugyárból alakult Texcoop leányvállalatnál három éve még mintegy 370-en dolgoztak, többségüket elbocsátották. Közülük több mint 150-en egyéni vállalkozásba kezdtek, névleges összegért bérelve a gyár gépeit. „Volt, akinek bejött az üzlet, volt, akinek nem.” (Gyárak egyben és darabokban. Népszabadság, 1993. november 10.)

A BHG felszámolt kunhegyesi gyárának csaknem két évig üresen állt üzemcsarnokába kindertojást összeszerelő, a helyi önkormányzat által alapított kft. költözött. A valaha 1700 dolgozó helyén most ötvenen dolgoznak. (Népszabadság, 1993. december 1.)

<sup>30</sup> Mintegy ötszáz dolgozónak mondtak fel a nyírbátori cipőgyárban, mert a jelképes bérleti díj – az egyforintos eszmei érték – ellenére sem sikerült tovább működtetni. A gyárra egyébként négy vevő is pályázott, de amíg a tulajdonos a Pécsi Bőrgyár eladja, a dolgozókat nem tudják foglalkoztatni. (Figyelő, 1993. június 24.)

A felszámolási eljárások tömege azonban túlkínálatot teremtett: túl sok az eladnivaló és túl kevés a fizetőképes vevő. A legnagyobb hitelező az állam. A Pénzügyminisztérium értékelése szerint a legnagyobb forgalmú és létszámú 500-600 vállalat adja az összes banki hitelállomány több mint 90 és az állami tartozások 90 százalékát. Az átlagos magyar adósvállalatok tartozásainak 70 százaléka a bankoknál és az állami hitelezőknél van. Az adóskonszolidáció – amely a legfontosabbnak ítélt, eladósodott cégek helyzetét kívánja legalább átmenetileg könnyíteni – a foglalkoztatáspolitikai nézőpontjából a munkahelyek tömeges, egyidejű megszűnésének veszélyét is elhárítja. Más kérdés, hogy e cégek a megsegítés eredményeként életképesnek bizonyulnak-e.

A foglalkoztatás nézőpontjából a legsúlyosabb következményeken 1991–92-ben valószínűleg túljutottunk (1991: 342 ezerrel, 1992: 221 ezerrel több új, regisztrált munkanélküli). 1993 februárjáig még további 40 ezres növekedés után állt meg a munkahelyek számának drámai csökkenése.

A vagyon eladásával eddig megmentett-létrejött munkahelyek azonban egyelőre csupán a töredékét teszik ki a tönkrement vállalatok elvesztett munkahelyeinek. A privatizáció javíthatja a veszélybe került munkahelyek megőrzésének esélyeit.

A magángazdaság kialakulásának foglalkoztatási hatásairól a megfelelő adatok hiányában nem lehet mérlegszerűen egyenleget készíteni.

A fő tendenciák az 1992. évi részletesebb adatok, s az 1993-ban rendelkezésre álló néhány adat és a tapasztalatok alapján azt mutatják, hogy

a) a magángazdaság kialakulásában az egyéni kezdeményezésem alapuló önfoglalkoztatás – az 1990–1991. évinél ugyan lassúbb dinamikával, de – változatlanul az egyik legfontosabb munkahelyteremtő: 1992-ben 73 ezer munkahely jött így létre, az egyének, családtagjaik és alkalmazottaik számára;

b) az állami vagyon privatizálása 1992-ben és 1993-ban – ha a korábbinál jóval gyorsabb üteművé vált is – a foglalkoztatásban nem járt érdemeleges változással. A vagyon nagyobb hányada változatlanul az állam tulajdonában van; s e vállalati körben sok a gazdasági nehézségekkel küzdő, létszámvesztő vállalat. A privatizált vállalatok egy részénél is sor kerül létszámcsökkentésre. (Az Országos Munkaügyi Központ 1994 első félévére szóló, rövid távú prognózisa szerint 32 ezer munkahely szűnik meg a gazdaságban.) Új jelenség, hogy főleg az új külföldi tulajdonosok körében megkezdődött a tőkebefektetés és a fejlesztés, s ha még szerény mértékben is, de új munkahelyeket teremtenek.

A privatizált cégeknél a létszámcsökkentés és munkahelyteremtés ellentétes hatásai közül azonban valószínűleg még a létszámcsökkentés a valamivel nagyobb mértékű.

A privatizálás legfőbb foglalkoztatási hatása azonban a munkahelyek nagy többségének megőrzése. A gazdaság évek óta romló helyzetében ez önmagában is fontos eredmény.

---

A harmadik árverési pályázaton sem sikerült eladni a Békéscsabai Konzervgyárat; ezért, ha az újabb pályázaton sem lesz a gyárra érdeklődő, technológiánként – tehát gépsoronként, leszerelve – adják el a gyárat. (Figyelő, 1993. december 9.)

Ugyanerről a gyárról egy másik újságcikk írja: a fénykorában 1500 embert foglalkoztató cég üzemeiben jelenleg alig hatszázan dolgoznak. Főként bér munkát végeznek, mert nincs, aki a 15 hónapja felszámolás alatt álló vállalat termelését pénzelné. Az elbocsátásokat meghirdették, de elnapolták októberig, a felszámolásra kijelölt két év lejártáig. Akkor a legnagyobb hitelező esetleg egy fantomgyár tulajdonosává válik. (A felszámolás csődje, Népszabadság, 1994. január 28.)

### A kiegészítő foglalkozások

A legális kiegészítő foglalkozások száma évről évre jelentős mértékben gyarapszik, jelezve, hogy a gazdasági recesszió ellenére vannak a gazdaságban olyan tevékenységek, amelyekben igény van pótlólagos munkára és remény a pótlólagos jövedelemszerzésre. (Vélhetően a regisztrált, adózó tevékenységeket végzőknél jóval nagyobb a nem adózó, be nem jelentett tevékenységet végzők száma, ezekről azonban csak bizonytalan értékű becslések készíthetők.)

A magyar gazdaságban – csakúgy mint a világ számos országában – régtől ismert gyakorlat a kettős foglalkozás. A hatvanas és a hetvenes években elsődlegesen a mezőgazdasági kistermelés lehetősége, az ipar krónikussá vált munkaerőhiánya s a szolgáltatások elégtelensége adott módot a kiegészítő jövedelmet biztosító mellék- és másodfoglalkozásokra. A mezőgazdaságban évtizedekig a tőkebefektetés hiányát igyekeztek pótolni az emberimunka-ráfordítással. A KSH a nyolcvanas évek elején végzett felvétele szerint az országban 1,5 millió dolgozó egész évi kötelező munkaidejének megfelelő munkaórát fordított állattenyésztésre és növénytermelésre.<sup>31</sup> A gazdaság más területén – elsősorban az iparban – a vállalati gazdasági munkaközösségek (vgmk) és a szövetkezeti szakcsoport adott módot százazreknek a mellékmunkákra; 1988-ban több mint 200 ezren dolgoztak e két formában. 1989-ben az évtized elejétől létrejött társasági formákban, valamint a kisiparban ugyancsak több mint százezer főnek volt legálisan kiegészítő foglalkozása.

Az 1990-től megszűnt, megváltozott szervezeti formák s a gazdaság teljesítményének rohamos csökkenése jelentősen visszaszorította ugyan a kiegészítő foglalkozások addigi lehetőségeit, 1991 óta azonban újak adódtak, elsősorban az egyéni vállalkozások körében. A mezőgazdaságtól itt eltekintve – amelyben vélhetően nem csökkent a kistermeléssel foglalkozók száma, de a részvétel nem jár adózási, bejelentési kötelezettséggel, ennél fogva mértékéről ilyen statisztikák sem készíthetők –, a gazdaság minden területén növekszik a másodfoglalkozásúak száma.

A Társadalombiztosítás 1991-ben 192,5 ezer, 1992-ben 216 ezer, 1993-ban pedig 261 ezer kiegészítő foglalkozásút tartott nyilván. Azaz, 1991-ben az aktív keresők 4,1 százalékának, 1992-ben mintegy 6 százalékának 1993-ban (13. táblázat) 6,7 százalékának volt legális kiegészítő foglalkozása, amely után tb-járulékot fizetett.

A kiegészítő foglalkozások legáltalánosabb szférája ma már az egyéni és társas vállalkozás. Az APEH az egyéni vállalkozások 1993 elején benyújtott (azaz 1992-re vonatkozó) adóbevallásaiból a kiegészítő foglalkozások mértékéről is kapott adatokat. Bár – mint arról már szó volt – az adóbevallások közül mintegy 67 ezret nem lehetett értékelni, az értékelhető 339 ezer bevallásból 55 százalékot a főfoglalkozásúak, 36 százalékot a kiegészítő foglalkozásúak és 9 százalékot a nyugdíjasok nyújtottak be. Az előző évhez képest a főfoglalkozásúak aránya 4 százalékkal csökkent, ugyanennyivel nőtt a kiegészítő tevékenységet végzőké.

Az APEH értékelése szerint a mellékfoglalkozásúak aránynövekedéséhez a jogszabályváltozások is hozzájárultak. Nevezetesen, hogy az ügyvédek, közjegyzők, tervezők és szakértők jelentős számban váltak egyéni vállalkozóvá, az utóbbiak főként mellékfoglalkozásban.<sup>32</sup> Az adatok azonban arra utalnak – mint azt már bemutattuk –, hogy az önfoglalkoztatók, elsősorban a kisiparosok között évtizedek óta magas a nem főfoglalkozásúak aránya.

Más-más gazdasági feltételek, más-más adószabályok hatására, de a nem főfoglalkozású kisiparosok létszáma – a korabeli statisztikákból következően – a növekvő kisipari létszámmal együtt emelkedett, és tartósan 40 százalék körül volt.

<sup>31</sup> Időfelhasználás a mezőgazdasági kistermelésben. A háztáji és kiegészítő gazdasággal rendelkező háztartások adatai. KSH, 1984.

<sup>32</sup> Adózási tapasztalatok II. Figyelő, 1994. január 6.

13. táblázat

**A Társadalombiztosítási Főigazgatóság által nyilvántartott kiegészítő tevékenységűek száma  
1991–1993-ban**

Megnevezés	1991. éves	A	1992. éves	A	1993. éves	A
	átlag főben	főfoglalkozásúak %-ában	átlag főben	főfoglalkozásúak %-ában	átlag főben	főfoglalkozásúak %-ában
Egyéni vállalkozó	103 896	32,6*	147 467	38,4	197 952	41,6
Gazdasági társasági tagok	38 479	89,1	41 352	70,9	47 095	61,6
Ipari, szolgáltató szövetkezeti szakcsoporthatóságok	6 423	–	3 173	–	358	–
Mezőgazdasági szakcsoporthatóságok	656	31,5	243	34,4	–	–
JGMK-tagok**	39 341	–	21 726	–	14 406	–
Kisszövetkezeti tagok	3 526	–	1 779	–	848	–
Munkaközösségi tagok	137	30,6	249	57,9	298	17,2
Összesen	192 458	–	215 989	–	260 957	–

\* Csak az egyéni vállalkozók, gazdálkodók és szabad foglalkozásúak (alkalmazottak és segítő családtagok nélküli) létszámához hasonlítva.

\*\* Az APEH adatai szerint 1990-ben 54 868, 1991-ben pedig 40 744 fő dolgozott az évről-évre megújuló vállalkozókat készítő JGMK-kban.

*Forrás:* Társadalombiztosítási Főigazgatóság, statisztikai főosztály.

14. táblázat

**A fő- és kiegészítő foglalkozású kisiparosok száma és aránya 1979–1989**

Év	Főfoglalkozású	Nyugdíjas	Mellékfoglalkozású	Együtt	Főfoglalkozású	Nyugdíjas	Mellékfoglalkozású
	kisiparosok száma főben				kisiparosok megoszlása százalékban		
1979	60 356	10 642	25 737	96 735	62,4	11,0	26,6
1980	63 663	11 644	28 105	103 412	61,6	11,2	27,2
1981	68 915	12 208	30 837	111 960	61,6	10,9	27,5
1982	73 048	12 935	35 417	121 400	60,2	10,6	29,2
1983	76 518	14 340	40 945	131 803	58,0	10,9	31,1
1984	76 113	15 633	47 204	138 950	54,8	11,2	34,0
1985	77 281	17 143	51 159	145 583	53,1	11,8	35,1
1986	78 260	17 843	54 561	150 664	52,0	11,8	36,2
1987	83 350	18 035	53 226	154 611	53,9	11,7	34,4
1988	90 299	18 866	53 052	162 217	55,7	11,6	32,7
1989	100 386	20 003	54 448	174 837	57,4	11,5	31,1

*Forrás:* KSH, éves felmérések.

Az annak idején ugyancsak lassan növekvő létszámú másik fő egyéni vállalkozói csoportban, a kiskereskedők között jóval kevesebb volt a másodfoglalkozású (és sokkal általánosabb a családi vállalkozás) a vállalkozás természete, az üzletben az állandó jelenlét követelménye miatt.

A kiegészítő foglalkozások növekvő számát az egyéni vállalkozók körében részben az esélyek, részben a remények magyarázzák. Sokaknak – részben éppen a szellemi szabadfoglalkozásuk között – a kínáló megbízásokat egyéni vállalkozás formájában volt érdemes elvállalniuk, mert ez előnyösebb adózási elszámolást tett lehetővé (egyebek között költségeiket is elszámolhatták). Mások inkább csak az esetleges munkalehetőségek reményében váltották ki a vállalkozói igazolványt, s nincs, vagy nagyon csekély az ebből származó bevételük.

Hasonló a helyzet a másodfoglalkozások legáltalánosabb területén, a társas vállalkozásokban. Bár a főfoglalkozásuk aránya fokozatosan nő, 1993 közepén még mindig 60 százalék felett volt a csupán kiegészítő foglalkozású társasági tagok aránya.

Mind az egyéni, mind a társas vállalkozásokban egyre több a nyugdíjas, aki ily módon foglalkoztatást talál vagy remél.

A legális kiegészítő foglalkozások létének a gazdaság különböző időszakaiban eltérő a szerepe. A nyolcvanas években a gazdaság számos területén hiányokat pótol, az áruk és szolgáltatások kínálatát javította; az egyéneknek pedig az önálósulás, a magánszférába átlépés esélyét tette kipróbálhatóvá. A kilencvenes évek kezdetén mindkét szerep módosult. A gazdaságban leginkább a keresett, konjunkturális tevékenységekben ad esélyt (például több szellemi szakmában); az egyének számára pedig elsődlegesen a legális munkalehetőség, a jövedelemkiegészítés ígéretévé változott. A Társadalmbiztosítás 1991-ben 192,5 ezer, 1992-ben 216 ezer, 1993-ban pedig 261 ezer kiegészítő foglalkozásút tartott nyilván. Azaz, 1991-ben az aktív keresők 4,1 százalékának, 1992-ben mintegy 6 százalékának 1993-ban (13. táblázat) 6,7 százalékának volt legális kiegészítő foglalkozása, amely után tb-járulékot fizetett.

PETE PÉTER

## Makroökonómia, seigniorage, államadósság

E cikk hozzászólás az állami pénzteremtés monopóliumából fakadó költségvetési bevétel értelmezéséről e lap hasábjain korábban megjelent írásokhoz. Állást foglal abban, hogy kamatjövedelemként vagy állami bevételként célszerű-e kezelni a seigniorage-t. Kimutatja, hogy az állam két legfontosabb makroökonómiai funkciójának, a fiskális és monetáris funkciónak nemcsak számszaki, hanem tartalmi konszolidálása is hozzájárulhat egy olyan gazdaságpolitikai rutin kialakulásához, amely a monetáris stabilitást a költségvetés erőforrás-koncentrálsági igényének rendeli alá.

Az államadósság lehetőleg ellentmondásmentesen történő kiszámítása igen fontos, el kell azonban kerülni azt a látszatot, hogy a költségvetés eladósodásának komplikált problémái egy indikátor növekedésén vagy csökkenésén keresztül megragadhatóak volnának.

Az utóbbi időben a magyar szaksajtóban örömdetesen megszáporodtak azok az írások, amelyek a hazai gazdasági fejlemények egyes kérdéseit a modern makroökonómia elméleti modelljeinek, módszereinek és fogalmi rendszerének felhasználásával elemzik.

E cikkben egy ilyen, a Közgazdasági Szemlében a közelmúltban megjelent íráshoz (*Oblath-Valentinyi* [1993]), valamint egy, az erre reagáló Hozzászóláshoz (*Vincze* [1994]) teszem hozzá saját megjegyzéseimet.

Mind a két hivatkozott tanulmány az állam mint hatóság és a gazdálkodó szféra közötti tranzakciókkal, a költségvetés deficitjének finanszírozási lehetőségeivel, valamint a pénzkibocsátás monopóliumából fakadó bevétel, a seigniorage értelmezésével foglalkozik. E kérdések kapcsán különösen célszerű a koherens, a jövedelmek (flow-k) és a vagyoneszközök<sup>1</sup> portfóliójának (stock) összefüggéseit magába foglaló makroökonómiai modellek alkalmazása, többek között azért is, mert az állam közötti szervei egymás közti, valamint az állam és nem állam közti tranzakciókban nagyon sok a nem csere jellegű elem, s ezért a jelenségek közgazdasági tartalma nem mindig kézenfekvő. Az *Oblath-Valentinyi* szerzőpáros is panaszkodik a témában található fogalmi és értelmezési zűrzavarra.

<sup>1</sup> Ezt a szót *Simon* [1994] cikkéből vettem, és miként ő is, az angol *assets* fogalommal teljesen azonos jelentéssel használom. A vagyoneszközök összessége az, amit angolul *wealth*-nek hívnak.

Írásom célja a fogalmi rendszer tisztázásának további elősegítése. A konkrét magyarországi helyzet empirikus analízise meghaladja mai ismereteimet. De mielőtt rátérnék arra, hogy szerintem hogyan célszerű a seigniorage jelenségét megközelíteni, előbb hadd világítsak meg az állam makroökonómiai szerepével kapcsolatos néhány általános elméleti összefüggést.

Az alábbiakban kifejtett tankönyvi szintre egyszerűsített modell az angolszász (elsősorban az amerikai, ausztrál és új-zélandi) gyakorlatot tekinti mintának, de elméleti következtetései általánosíthatók minden piacgazdaságra.

### A fiskális hatóság és a monetáris hatóság

Szigorúan makroökonómiai és szigorúan elméleti szemszögből vizsgálva az állam két alapvető csatornán, a monetáris és a fiskális tevékenységein keresztül hat a magánszférára.<sup>2</sup> E két funkció a gyakorlatban nagyon ritkán különül el szervezetenként is úgy ahogy a szétválasztás elméletileg megtehető, így a világ legtöbb központi bankja ellát fiskális jellegű, néha pedig kifejezetten nem makroökonómiai funkciókat is, míg például az Egyesült Államokban a fémpénzveréssel foglalkozó intézmény az US Treasury, vagyis egy fiskális intézmény kebelében működik. Az ilyen szervezeti összekeveredés nem feltétlenül okoz zavart, bár ez gyakran előfordul, különösen a monetáris hatóság esetében, ha annak monetáris céljai elérését saját fiskális feladataival kapcsolatos felelőssége akadályozza. Az alábbiakban az elméleti tisztasággal megrajzolt monetáris és fiskális hatóságok tevékenységének döntő eltérését vázolom.

A fiskális hatóság jövedelmeket koncentrálnál, ezeket újraelosztja, illetve a közjavak termelését finanszírozza belőlük. Ha bevételei nem fedezik kiadásait, akkor ennek áthidalására valaki más megtakarításait kéri kölcsön, a tipikus esetben úgy, hogy államkötvényeket ad el a szabad pénzeszközökkel rendelkezőknek. A folyamat eredményeként az államon kívüli gazdasági szereplők – akik egy nyitott gazdaságban lehetnek külföldiek is – állammal szembeni követelésállománya növekszik. A költségvetési deficit tehát a financiális vagyoneszközök – gyakorlatilag az államkötvények – állományának növekedésén keresztül közvetlenül a nem állami szféra tulajdonában lévő összes vagyoneszközök állományát növeli,<sup>3</sup> hiszen a költségvetés a kötvényekért kapott pénzt elkölti. Így a gazdálkodó szféra pénzállománya nem változik, kötvényállománya viszont növekszik. A költségvetési többlet esete a hiánnyal teljesen szimmetrikus, így ez csökkenti a gazdálkodó szféra vagyoneszközeinek állományát.

A monetáris hatóság nem szabályoz jövedelmeket, a monetáris politika közvetlenül nem változtatja meg a gazdasági szereplők birtokában lévő összes vagyoneszközök állományát sem. A monetáris politika e portfólió összetételét változtatja meg azáltal, hogy likvid vagyoneszközöket illikvidekkel cserél le és viszont. Aktív nyílt piaci műveleteivel például a központi bank kormánykötvényeket vásárol, ami vi-

<sup>2</sup> E cikkben magánszférának vagy privát szférának neveznek mindent, ami nem állami hatóság, hanem gazdálkodó egység. Magyarországon a gazdálkodó szféra jelentős része ma még állami tulajdonban van, de ennek mondandóm szempontjából nincs jelentősége.

<sup>3</sup> Az már alternatív modellválasztás kérdése lehet, hogy mit tételezünk fel a magángazdaság reakciójáról a költségvetési deficitre. Egy konzervatívabb modellben a költségvetés az egyébként magánberuházásra fordítandó megtakarításokat kölcsönzi el, így a financiális vagyoneszközök növekménye ellenoldalán annyival kevesebb reáleszköz-növekmény lesz, mert a költségvetési deficit magánberuházásokat szorít ki (crowding out). Így a deficit az összes vagyoneszköz-állomány alakulására nézve akár semleges is lehet. Ezek azonban már másodlagos hatások, a deficit közvetlenül akkor is vagyoneszközt teremt.



szonylag illikvid eszköz, hiszen például nem lehet vele vásárolni, és pénzt ad érte, amivel viszont lehet. Az így keletkező pénzt hívják „nagyerejú” pénznek vagy monetáris bázisnak, amiből az üzleti bankszféra további likviditást tud teremteni. E cikkben ez utóbbi folyamattal *egyáltalán nem foglalkozom*, ezért ha pénzről beszélek, azon *mindig bázispénzt értek*.

Teljesen mindegy, hogy a központi bank milyen áron vásárol kötvényeket, a kikerülő pénz mennyisége definíciószerűen pontosan ugyanannyi, mint a gazdaságból eltűnő kötvények összértéke azon az aktuális piaci áron, amin a bank megvette őket. Az akciónak az összes vagyoneszközök nettó állományára való hatása tehát zéró. És ez a döntő különbség a fiskális és monetáris politika között, hogy ti. az utóbbi a gazdaságban lévő likviditást, a likvid eszközök állományát szabályozza anélkül, hogy akár a jövedelemfolyamatokba, akár a nettó összvagyonesezköz-állomány alakulásába *direkt módon* beavatkozna. Ezt a célt a nyílt piaci műveletek képesek a legtisztábban szolgálni, de igaz ez a többi monetáris politikai eszközre is. Ha a központi bank egy kereskedelmi banknak nyújt hitelt, a kereskedelmi bank vagy valaki másra szóló követelését adja oda cserébe (refinanszírozhatja), vagy saját magára szóló követelést ad át a jegybanknak. A kereskedelmi bank nettó vagyonpozíciója nem, csak likvid eszközeinek állománya változik.<sup>4</sup>

Amikor az US Federal Reserve (Fed) a nyílt piaci műveletek keretében a kincstár kötvényeit megvásárolja, akkor ennek a lépésnek semmi köze nincs az amerikai költségvetési deficit finanszírozásához, csupán a likviditás növelésének szándékához van köze. E célnak egyébként bármilyen egyéb, a pénznél kevésbé likvid és piaccal rendelkező, tehát könnyen újraértékesíthető vagyontárgy – mondjuk nagyvállalatok kötvényei, részvényei vagy akár reálvagyonelemek – megfelelne. A jegybank nem azért választja a kormánykötvényeket mert a deficitet finanszírozza, hanem azért, mert az összlikviditást akarja emelni, de anélkül, hogy a magánszféra egyes szereplőit megkülönböztesse. Ha IBM-bondokat vagy -részvényeket venne, akkor az IBM-et kedvezményezné tőkepiaci és egyéb versenytársaival szemben, ha földet venne, akkor a földárakat változtatná meg ott, ahol vesz stb., csak kormánykötvényt (és bizonyos esetekben külföldi devizát) tud úgy venni, hogy a likviditásnövelő lépéssel a privát szféra aktorainak relatív helyzetét ne változtassa meg.

Az, hogy a költségvetés hiánya és a Fed kötvényvásárlása között technikailag nincs kapcsolat, az nem azonos azzal, amit a Fed, mint központi bank, önállóságának neveznek. Ez utóbbi azzal kapcsolatos, hogy vajon azokat a célokat, amelyeknek elérése érdekében a Fed a likviditást szabályozni igyekszik, valamilyen formális vagy informális módon alá kell-e rendelnie a gazdaságpolitika egyéb, a költségvetési deficittel gyakran, de nem feltétlenül összefüggő céljainak, vagy sem.

Amikor a Magyar Nemzeti Bank közvetlenül finanszírozza a költségvetés hiányát vagy annak egy részét, akár úgy hogy a Bank „bankhitelt” nyújt a költségvetésnek, akár úgy, hogy a költségvetési törvény vagy más hasonló dokumentum meghatározza, hogy a kibocsátandó kormánykötvényekből  $x$  összeg erejéig a jegybanknak magának kell vásárolnia, akkor itt egy lépésben két teljesen különböző dolog történik. Egyfelől a fiskális hatóság a saját magára kiállított követelés eladásával finanszírozza a deficitet, ezáltal a pénzügyeszközök állományát növeli, másfelől a monetáris hatóság ezeket az önmagukban illikvid eszközöket (mert a fiskális hatóság nem képes likvid eszközöket teremteni, a likviditás teremtése a monetáris hatóság privilégiuma) likvid eszközökké transzformálja. Egy fiskális és egy monetáris lépés egy akcióban egyszerre történik tehát. Ez a technikai összekapcsoltság még nem jelenti azt, hogy a monetáris politika teljesen alá lenne rendelve a fiskális politikának és ne

<sup>4</sup> Az már más kérdés, hogy a jegybank monetáris politikai céljait követve a likviditás mennyiségének szabályozásán keresztül a privát szféra szereplőit igyekszik arra ösztökélni, hogy azok jövedelemtermelő, árképzési vagy megtakarítási magatartásukat megváltoztassák. De ez a (várt) hatás már közvetett.

eshetne szó a jegybank önállóságáról. A költségvetés közvetlen jegybanki finanszírozásának lehet például az is az oka, hogy az ország nem rendelkezik fejlett tőkepiaccal (esetleg semmilyenel sem rendelkezik), amely az államkötvényeket képes volna felvenni, s ezért technikailag sincs más mód a deficit finanszírozására. Ez a módszer azonban kétségkívül nem könnyíti meg a központi bank önálló céljainak követését, hiszen ha a központi banknak az összlikviditás növekedésére vonatkozóan önálló céljai vannak, azokat már csak úgy tudja elérni, hogy a többi kibocsátását igazítja a költségvetés pénzellátását szolgálókhöz.

### A seigniorage a monetáris hatóság működéséhez kötődik

A fenti fejtegetésekben én pont az ellenkezőjét tettem annak, amit Oblath Gábor és Valentinyi Ákos cikkükben csinálnak. Ők ugyanis számvitelileg és tartalmilag is összevonják, konszolidálják azt a két intézményt, amit én fent fiskális hatóságnak és monetáris hatóságnak neveztem, s így „az állami pénzteremtésből, vagyis a monetáris bázis növekedéséből származó összes állami bevétel”-ként definiálják a seigniorage-t (828. o.), ahol az állam a két hatóságot együttesen jelenti. Én viszont éppen azért időztem oly sokáig makroökonómiai funkcióik bemutatásával, hogy világos legyen: a számviteli, de főleg a *tartalmi* konszolidáció összemossa azt, hogy két mennyire eltérő funkcióról van szó. Bizonyos kérdések elemzéséhez célszerű az összevonás, hiszen az igaz, hogy a privát szféra számára a monetáris hatóság és a fiskális hatóság ténykedésének az eredője a fontos, és csak az érzékelhető.

A seigniorage keletkezésének értelmezéséhez azonban az összevonás éppen nem célszerű, mert a pénzteremtés jogának monopóliumából származó állami bevétel (illetve ahogy szerintem célszerű kezelni: *költségvetési jövedelem*) csak az *egyik* tevékenységből származik, ahhoz kötődik, amelyik a pénzt teremti, vagyis a monetáris hatósághoz. A fiskális deficitet ehhez automatikusan hozzákötni nem célszerű, mert a két fogalom (mint rövidesen be is mutatom) nem feltételezi egymást, seigniorage akkor is van, ha költségvetési deficit nincs, sőt, akkor is, ha államadósság sincs. És ezen az sem változtat, hogy a seigniorage eredményét végül is tényleg befizetik a költségvetésbe, s így valóban finanszíroz fiskális célokat. Nem véletlenül latolgattam azonban korábban a monetáris hatóság önállóságának esélyeit. Ha ugyanis ez képes a likviditás szabályozásából fakadó funkciójának megfelelni s a pénzkibocsátást ehhez igazítani, akkor a seigniorage-jövedelem – a fentiek által korlátozva – a monetáris hatóság likviditásteremtő akcióinak *nem célja, hanem mellékterméke*.

A múlt évtized nagy hiperinflációi (többek között Argentínában, Braziliában, Bolíviában vagy Izraelben) szinte kivétel nélkül ahhoz kötődtek, hogy az állami költségvetés – egyéb finanszírozási forrás híján – a seigniorage erőltetésével igyekezett forrásokhoz jutni. Hogy ez mikor vezet hiperinflációhoz és mikor „csak” inflációhoz, az persze mértékek kérdése. De a pénzügyi rendszer stabilitása mindig veszélybe kerül, ha a likviditás teremtését egy redistributív célnak, a költségvetés reálérőforrásokhoz való juttatásának rendelik alá. Az nem véletlen, hogy „tisztességes” országokban a seigniorage-jövedelem olyan alacsony. Instabil fejlődő országokban szokott magas lenni.

Azok az elméleti modellek, amelyeket Oblath Gábor és Valentinyi Ákos cikkükben prezentálnak, a seigniorage keletkezését magyarázzák, s nem tekintik feladatuknak annak bemutatását, hogy az infláció, a monetáris rendszer stabilitásának megrendülése milyen károkat okoz a gazdaság egyéb szektoraiban. Ezért abból a tényből, hogy a pénzkibocsátásból, illetve – bizonyos határig – az infláció felpörgetéséből a költségvetésnek bevétele származik, nem volna helyes arra következtetni, hogy *célszerű* lehet az ilyen bevételek növelése. Még akkor sem, ha az említett elméleti modelleknek ilyen interpretációja is lehetséges.

Így például a szerzők által bemutatott első modellben (834–837. o.) csak egyetlen vagyoneszköz, a pénz létezik, ennek állománynövekménye és a költségvetési deficit

egy és ugyanaz a dolog. Csupán emlékeztetőül, ezt én korábban egy monetáris politikai és egy fiskális politikai akció egy lépésben történő, de elvileg elkülönítendő eseteként írtam le. A második modellben (837–840. o.) az állam azt fontolgatja, hogy milyen arányban célszerű a deficitet kötvénnyel és pénzteremtéssel finanszírozni. Valójában mindkét modell annak határait keresi, hogy hogyan lehet a privát szférából anélkül maximális mennyiségű reál erőforrást a költségvetés számára kizsarolni, hogy 1. az infláció felfutása miatt a monetáris rendszer diszfunkcionálissá váljon, vagyis az emberek reálpénztartási hajlandósága oly mértékig lecsökkenjen, hogy emiatt már az erőforrás-elvonási cél maga is csorbát szenved (első modell), vagy hogy 2. az adósság/GDP arány minden határon túl növekedjék ami hosszú távon nyilván tarthatatlan (második modell), de legfőképp – 3. *anélkül, hogy adót kelljen emelni.*

De egyik modellben sem szerepel egy olyan monetáris hatóság, amely: 1. úgy véli, hogy az ország monetáris rendszerének nem az a feladata, hogy a költségvetést az adóemelés kínos politikai processusát elkerülő módon reál erőforrásokhoz juttassa, hanem az, hogy a gazdaság működéséhez szükséges likviditást biztosítsa; 2. azt tartja továbbá, hogy e likviditás mennyiségét úgy célszerű meghatározni, hogy a monetáris rendszer stabil maradjon, magyarul ne legyen infláció, de legalábbis ne legyen akkora, amely a privát szféra gazdálkodóinak magatartását a bizonytalanság növekedésén keresztül károsan befolyásolja. Lévén, hogy a GDP-t ez utóbbiak termelik, s ha többet termelnek akkor adóbevételek is több van; s végül 3. megsúgja a fiskális hatóságnak, hogy a privát szférából az állami szférába való folyó erőforrás-átcsoportosítás mértéke nem függ attól, hogy a költségvetés hogyan finanszírozza kiadásait, csak ezeknek a kiadásoknak a szintjétől függ. Akár adó címén, akár kölcsönkéréssel, akár pénzrontással von el erőforrásokat, onnan ahonnan elvonta, ez hiányozni fog. Ha tehát az adóemelés ellen az szólna, hogy dekonjunkturális hatású, s a kötvénykibocsátás úgyszintén, mert a megtakarítások kölcsönvételével magánberuházásokat szorít ki (crowding out), az inflációs adó éppúgy nem bőségszaru. A különbség csak annyi, hogy az elvonás más csatornán, esetleg más gazdasági alanyoktól történik, de a magánszféra aktivitására gyakorolt negatív hatása azonos minden más erőforrás-elvonási módszer hatásával.<sup>5</sup> És ehhez jön még negatívumként, hogy a pénzügyi rendszer szétzilálásával a hosszú távú növekedésre is deprimáló hatással van.

A monetáris hatóság és a fiskális hatóság konszolidálásával szemben a fenti általános – ha úgy tetszik, elvi – gazdaságfilozófiai természetű érveken túl számtalan gyakorlatiasabb, a jelenségek tényleges közgazdasági tartalmára vonatkozó indokot fel lehet még hozni. A Vincze János által is érintett leértékelési veszteség és jegybank-profit ügye (Vincze [1994]) csak egy ezek közül. Cikkem további részeiben még több ilyen érvet említek majd. Előbb azonban foglalkoznom kell egy ennél is alapvetőbb kérdéssel, azzal, hogy a seigniorage-t cash-flow *bevételeként* vagy *kamatjövedelemként* célszerű-e felfogni.

### A „bevétel” nagyon pongyola fogalom

A vagyoneszközöket hozamukért tartjuk. Megfelelő, kétségkívül eléggé szigorú elméleti feltevések teljesülése esetén (így egyebek közt ha eltekintünk a jövő bizonytalanságától) egy jól szervezett piaccal rendelkező vagyoneszköz piaci ára (értéke) a jövőbeli hozamai áramának jelenértékre diszkontált nagyságával azonos. Ez egyes eszközök esetében tendenciaként gyakorlatilag is nyomon követhető (kamatozó pénzügyi eszközök, részvények, föld stb.), más esetekben – vagy azért, mert a hozam részben vagy egészen nem pénzügyi, vagy azért, mert a jövedelemáram forrásának nincs piaca, vagy más okok miatt – ez nem ennyire nyilvánvaló. Így, ha lehet is becslést adni

<sup>5</sup> Annak, hogy a terheket más viseli, természetesen lehet a gazdasági aktivitás egészét érintő eltérő hatása, de ez strukturális, nem kifejezetten makroökonómiai probléma.

egy ember jövőbeli kereseteinek jelenértékére, ezt nem szoktuk munkaképessége (mint „vagyontárgy”) értékének tekinteni. Elméletileg azonban egy gazdasági jelenség vagy helyzet tökéletesen leírható a vagyoneszközök értékére vonatkozó vagy a belőlük fakadó jövedelemáramra vonatkozó információ segítségével. Ez a magyarázata annak, hogy a seigniorage Oblath Gábor, Valentinyi Ákos és Vincze János által is említett kétféle definíciója elméletileg nemcsak egyenértékű, de tökéletesen invariáns, lévén ugyanannak a dolognak jelenértékként vagy jövedelemáramként való szemlélete. Épp ezért azt, hogy hogyan *célszerű* a kérdést megközelíteni, gyakorlatiasabb szempontoknak kell eldönteniük.

A pénz (készpénz) tartása nem hoz kamatjövedelmet. Azok az eszközök azonban, amelyek megvásárlásával a központi bank a monetáris bázist létrehozza, elméletileg mindenképpen, de a fejlett monetáris rendszerrel bíró országokban gyakorlatilag is, kamatozó financiaális eszközök. A seigniorage a monetáris bázis teremtéséhez kötődik, ami a központi bank passzívája. A jegybank könyveiben az ellenoldalon az eddig taglalt, a fiskális hatóságnak (akár államkötvény vásárlása útján, akár közvetlenül) nyújtott hiteleken túl két fő tétel, a belföldnek (ténylegesen a belföldi bankrendszernek) nyújtott hitelek és a nettó devizakövetelések állnak.<sup>6</sup> E hitelek és devizakövetelések együttes értéke, a fentiek alapján nem más, mint jövőbeli kamathozamaik jelenre diszkontált összege, és ez egyben – könyvviteli azonosságként – ugyanaz, mint a kibocsátott „nagyerejű pénz” állománya.

Amikor az Oblath–Valentinyi-cikk cash-flow szemléletben állami bevételként definiálja a seigniorage-t, akkor ennek a stocknak az (évi) állományváltozásáról beszél, ez ugyanis, ha költségvetési deficitet finanszíroznak vele, valóban a költségvetés bevételi oldalán vétetik számba, de nem mint jövedelem, hanem mint finanszírozási tétel. A bázispénz egészének állománya ekkor a múltbéli hasonló akciók eredményeként jelenik meg, múltban realizált seigniorage, *nem adósság*, el lehet felejteni. Ez az az eset, amikor Vincze János pénzhamisítója a frissen kreált pénzt elkölti (Vincze [1994] 248. o.), ahogy a költségvetés is ezt teszi.

De mondhatjuk azt is, hogy a költségvetés hitelfelvételét tényleges hitelfelvételnek tekintjük, függetlenül attól, hogy ez a hitel honnan származik, s a seigniorage-t azon a *kamatjövedelmen* (flow) keresztül közelítjük meg, amit a jegybank a nála lévő költségvetési adósság után kap, s – lévén az állam része – vissza is fizet a költségvetésbe.<sup>7</sup>

A két eltérő definíció, ahogyan az Oblath–Valentinyi-tanulmány is korrektül utal rá, természetesen nagyon más összeget fog kimutatni a seigniorage évi összegeként. Szélsőséges esetben például, ha valamely évben a monetáris bázis nem növekszik, akkor az egyik értelmezés szerint nincs seigniorage, a másik szerint a seigniorage egészen magas is lehet a kamatlábak függvényében. De túl azon, hogy a két összeg hosszabb távon (és főleg jelenre diszkontált értéken) közelít egymáshoz, az igazán fontos tény az, hogy a reálerőforrások tényleges mozgása az állam és a privát szféra között egy jottányit sem változik rövid távon sem attól, hogy így vagy úgy értelmezzük a seigniorage-t, hiszen arról van szó, hogy ugyanazon folyamatokat milyen névvel nevezünk. Az egyik esetben a költségvetés hitelfelvételét nem tekintjük „igazi” hitelnek azon az alapon, hogy ezt a hitelt nem kell visszafizetni, s ez a „bevétel” gazdagítja a közkasszát. A másik szemlélet szerint az így nyert erőforrások nem mennek át a közkassza tulajdonába, de *jövedelemnek* számít az, hogy *használatukért nem kell*

<sup>6</sup> A devizatartalékokat a központi bankok más országok bankjaiban kamatozó számlákon tartják. Egy ismertebb nem kamatozó tétel van, a monetáris arany, ennek jelentősége azonban mind elméletileg, mind gyakorlatilag ma már igen kicsi.

<sup>7</sup> Oblath–Valentinyi [1993] (828. o. 7. lábjegyzet) ezt a kamatjövedelmet hipotetikusnak nevezi. Nos, nem hipotetikus, hanem nagyon is valós ez a jövedelem, ha a költségvetés és a központi bank szervezetenként teljesen el van választva. Az US Treasury ugyanannyi kamatot fizet minden kötvénytulajdonosnak, függetlenül attól, hogy magánszemély, külföldi vagy éppen a Federal Reserve System-e az illető.

*fizetni*. A magánszférától elvont erőforrások nagysága azonban rövid távon is egy és ugyanaz. Nyilván nagyon eltérő konklúzióra fogunk jutni viszont a tekintetben, hogy mekkorának látjuk az államadósságot. Ennek kifejtését azonban későbbre halasztom.

Oblath Gábor és Valentinyi Ákos a pénzállomány növekedése szerinti definíció mellett teszik le voksukat azon az alapon, hogy ez praktikusabban jobban mérhető, ez ma Magyarországon nyilván így is van, és hogy a költségvetés összeállítása maga is cash-flow szemléletű. Ez utóbbi is igaz a világ csaknem valamennyi országának költségvetésére,<sup>8</sup> de ennek nem muszáj örülni. A cash-flow szemléletnek ugyanis igen nagy hátránya, hogy nagyon különböző közgazdasági tartalmú dolgokat mos egymásba. Más közgazdasági tartalma van a kiadási oldalon a folyó és a beruházási kiadásnak. A bevételi oldalon például az adók, vámok és egyéb jövedelem flow-k mellett ott szerepel a vagyonszerek eladásából származó bevétel, a költségvetésnek valaki által visszafizetett hitel vagy a költségvetés hitelfelvétele. Ez utóbbiak szintén pénzmozgások (bevételek), de nem jövedelemflow-k, hanem -stockok időbeli állományváltozásai. Jelentésük s a költségvetés helyzetének megítélése is nagyon függhet a kettő lehetőleg pontos szétválasztásától. A cash-flow szemléletű bevétel kategóriája igen laza fogalom, hiszen nem pontosítja, hogy mikor van szó jövedelemről, s mikor valami másról. Ebből azonnal galiba származik, míhelyt nem költségvetési hitel, hanem valami más a bázispénz kibocsátásának ellentétele.

Szó volt már arról, hogy a bázispénz ellenében a központi bank aktívái között a költségvetésnek nyújtott hitelekén túl a belföldi bankrendszernek nyújtott hitelek és a nettó devizakészletek állnak. Ezen aktívák bármelyik tételének növekedése növeli a passzívák oldalán a „nagyerejű pénz” állományát, de ez utóbbi keletkezése szempontjából teljesen mindegy, hogy melyik. Így azután elvileg is elképzelhető, mi több a gyakorlatban is előfordul, hogy a bank semmilyen államadósságot nem finanszíroz, akár azért mert ilyen nincsen, akár azért, mert az államkötvényeket a privát szféra tartja, s a belföldi pénzkibocsátás a többi aktíva felhalmozása útján történik.

Az Oblath–Valentinyi-tanulmány seigniorage-értelmezése logikailag teljesen korrekt módon alkalmazható erre az esetre is, hiszen az ő államuk a költségvetés és a jegybank együttesen. Ha mondjuk, a költségvetés éppen egyensúlyban van, de a központi bank kereskedelmi bankrendszerrel szembeni nettó hitelezői pozíciója növekszik, akkor a monetáris bázis nő, az ebből fakadó „állami bevétel” most a központi banknál keletkezik, a központi bank pedig az állam része.

Ami azonban az óvatos definíció jóvoltából logikailag korrekt, az azért nagyon csikorgósan hangzik, ha a dolog tartalmát tekintjük. Mert azzal még talán valahogy meg tudnék békülni, hogy a fiskális deficit finanszírozására szolgáló hitelfelvételt bevételnek címezzem, de a központi bank könyveiben a privát szférával szemben felhalmozott követelésállomány növekményét bevételnek titulálni az majdnem olyan, mint azt mondani, hogy a kereskedelmi bankok által vállalkozóknak nyújtott hitelek e bankok bevételei.<sup>9</sup>

A helyzet tovább romlik, valójában teljesen összekuszálódik, amikor ugyanezt a devizavásárlás útján teremtett pénzre próbáljuk alkalmazni. Sajnos ezen a ponton Oblath Gábor–Valentinyi Ákos saját logikájukat (amelyhez írásuk összes többi ele-

<sup>8</sup> Tudomásom szerint Új-Zéland a világ egyetlen országa, ahol a modern könyvviteli eljárások (accrual accounting) segítségével nemcsak pénzforgalmi szemléletben készítenek államháztartási mérlegeket, hanem a stockok állományváltozásait is teljes egészében átvezetik a vagyommérlegekbe. Mi több, olyan állami vagyommérlegeket is számlolnak, amelyekben figyelembe veszik a jelenlegi kötelezettségvállalásoknak a jövőbeli kiadásokra és bevételekre való hatását – így következtetvén a kincstár nettó vagyonpozíciójára. Hogy ebből lehet-e a gazdaságpolitikát segítő információt nyerni, az vitatott, az mindenesetre tény, hogy a kincstár nettó vagyonpozíciója ma negatív, a kincstár tehát, technikailag legalábbis, bankrupt.

<sup>9</sup> Azért csak majdnem, mert a központi bank a hitelt a semmiből adja, hiszen a pénz maga teremti, s ez valóban lényeges különbség. Egy hitelnyújtási műveletet azonban ekkor sem célszerű a hitel nyújtójának bevételeként tekinteni.

mében teljes precizitással ragaszkodnak) sem alkalmazzák tisztán. Abból, hogy „...az ilyen (nyitott – P. P.) gazdaság szereplői nem csupán megszabadulhatnak az állam által teremtett pénztől, hanem a külgazdasági kapcsolatok révén, *tevéleges állami pénzteremtés nélkül is*, hozzájárulhatnak a monetáris bázis bővítéséhez” (kiemelés tőlem – P. P.), végül is nem tudjuk meg, hogy ez esetben a pénzteremtés aktusából hogyan keletkezik bevétel.

Eszembe sincs feltételezni, hogy a szerzők nincsenek tisztában a folyamat technikájával, írásuk meggyőzően mutatja, hogy tökéletesen tisztában vannak vele. Amire itt rámutatok az az, hogy ha tartalmilag konszolidáljuk a fiskális és monetáris hatóságot, akkor nem tudjuk kideríteni, hogy mikor melyik csinált vagy akart csinálni valamit, vagy hogy melyiknél történt valami. Így akár a „nem *tevéleges* állami pénzteremtés” képtelenségéhez is eljuthatunk, holott csak azt akarjuk mondani, hogy ez esetben a központi bank – rendszerint a fix valutaárfolyam védelme érdekében interveniálva – külföldi deviza felhalmozása és nem belföldi hitelnyújtás útján teremtett pénzt.

Vincze János jó helyen keresgél, amikor arra mutat rá, hogy a seigniorage állami bevételként való definiálása megbicsaklik, amikor nem költségvetési hitelt finanszíroznak a pénzteremtéssel. Az ő megoldása azonban inkább ront, mint segít a helyzeten. Ő először a jegybank pénzteremtése nyomán keletkező kamatbevételét próbálja elválasztani magától a pénzteremtéstől (Vincze [1994] 248. o.), s igyekszik azt a jegybank hitelezői-befektetői funkciója eredményeként feltüntetni. Ezután a bázispénz állományának változásaként definiált seigniorage-t és a jegybank kamatból származó profitját összeadja, s ezt a jegybank „teljes jövedelemtermelésének” nevezi (uo.).

Nos ez valami olyasmi, mintha a pénzhamisító elkölténé a pénzhamisítással gyártott tőkét, de mégis élvezné annak kamatjövedelmét. Ez a jóllakott kecske esete, amely meglegedetten személheti az általa már megevett káposztafejeket. Vagy kamatként definiáljuk a seigniorage-t, vagy a bázispénz növekményeként, de meg nem duplázhadjuk azáltal, hogy a kettőt simán összeadjuk.

Nem szerencsésebb Vincze okfejtése ott sem, ahol a pénzteremtésnek vagy megszüntetésnek a külföldi deviza vásárlása és eladása útján történő esetét taglalja (249. o.). Szó sincs arról, hogy a deviza eladása ellenében elfogadott saját bankjegy a „kölcson visszavásárlása” volna, s az akció nem is a valuta konvertibilitásához, hanem a fix valutaárfolyamhoz kötődik. A központi bank azt a kötelezettségét, hogy a pénz más egységekben kifejezett árat fixen tartsa úgy teljesíti, hogy a saját valuta kínálójaként (egyben az idegen vevőjeként) lép fel vagy fordítva. Flexibilis árfolyam esetén ilyen kötelezettsége nincs. E kérdésnek semmi köze ahhoz, hogy a pénz hitel-pénz-e vagy sem.

Az eddiekből már egyértelmű, hogy én a seigniorage kamatjövedelemként való kezelését tekintem célszerűbbnek. Célszerűbbnek mondom, mert – mint láttuk – elméletileg a két közelítés invariáns. A monetáris hatóság mérlegében eszközoldalon kamatozó tételek állnak. A forrásoldalon lévő monetáris bázis vagy nem kamatozó, vagy a piaci kamatot lényegesen alulmúló kamatozású számlákból áll, amelyek létrehozása könyvelési művelettel történik, így gyakorlatilag nincs költsége. Ennek következményeként a jegybank kamatjövedelmet realizál, s ez a seigniorage. Lévén a jegybank nem profitorientált gazdálkodó szerv, hanem az állam része, az így keletkező profitját befizeti a költségvetésbe. Ennyi az egész.

Ha valakit még mindig nem győztem volna meg, annak azt ajánlom, végezze el a következő gondolatkísérletet. Képzelve el, hogy a központi bank piaci kamatot fizet a készpénzegenylegek után az ilyennel rendelkezőknek. Erre nincs szükség, mert az emberek értékelik a likviditás tényét, és ezért akkor is tartják a pénzt, ha nem fizet kamatot. De a kamatozó pénz ugyanúgy betöltené az összes ismert pénzfunkciót, létezne monetáris bázis, és létezne annak növekménye is. Költségvetési hiány is biztosan volna, amit finanszírozni kell. De seigniorage nem létezne.

## A leértékelési veszteségről és a kül- és belföldi államadósságról

Cikkem befejező részében két olyan problémával foglalkozom, amelyek kezelése az Oblath–Valentinyi-tanulmány szerint is nagyon függ a seigniorage-ügyben elfoglalt állásponttól. Az államadósság mérése és a „leértékelési veszteség” kérdésében fejtem ki saját álláspontomat. Kezdem az utóbbival, mert az látszik nehezebbnek. Itt már nem elméletről, hanem a honi gyakorlatról van szó, ezért a fiskális és a monetáris intézményeket ténylegesen nevükön nevezem.

### *Leértékelési veszteség, leértékelési nyereség*

Az, hogy a leértékelési veszteség tényleg veszteség-e, vagy sem, az attól függ, hogy valaki milyen devizanemben akarja számon tartani az adósságait. Ha a korábbi időszakok külföldi devizában felhalmozott adóssága a költségvetéshez és nem az MNB-hez volna telepítve (ami számos más, a leértékelési veszteséggel nem összefüggő okból igen kívánatos volna), akkor minden egyes leértékelés automatikusan növelné a kincstár forintban mért adósságállományát. Ennek persze nem volna semmi köze a költségvetés folyó tevékenységéből származó deficithez, hanem forintban mért tőkeveszteség volna, hiszen a külföldiek kezében lévő, devizában kibocsátott magyar államkötvények forintértéke a leértékelés arányában növekedne. Ez még akkor is így volna, ha elfogadjuk az Oblath–Valentinyi-szerzőpáros adósságértelmezését, mely szerint az állam egyik zsebének a másikkal szembeni tartozása nem tekintendő adósságnak.

Ha azonban valaki dollárban akarná összegezni az állam devizában és forintban kibocsátott adósságát,<sup>10</sup> akkor a leértékelés ezt csökkentené, hiszen a magyar kötvénytulajdonosok kezében lévő forintkötvények dollárban mért értéke csökken. No most akkor sírjunk vagy örülünk? Persze, a forint nem dollár, de a különbség ma már közel sem akkora, mint valamikor volt, a folyó fizetési mérleg tételeiben a forint *de facto* konvertibilis, s az államnak a forintköveteléseket éppúgy honorálnia kell, s azokat éppúgy nem tudja könyvelési műveletekkel eltüntetni, mint a dollárban felmerülőket.

Az tehát, hogy az összes adósság a leértékelés hatására nőtt-e vagy csökkent, „nyertünk”-e vagy „vesztettünk”, az nem olyan egyértelmű. De ebben semmi meglepő nincs, ez mindig így van, ha különböző (változó árfolyamú) devizanemben felmerülő tételeket közös nevezőn akarunk kifejezni. Ez a különböző országok GDP-jének összehasonlításával foglalkozó statisztikusoknak éppúgy álmatlan éjszakákat okoz, mint a valutaspekulánsoknak.

Az nem igaz, amit az Oblath–Valentinyi-cikk sugall, hogy ti. a devizaadósság forintban mért szolgálatának terhét a leértékelés ne növelné.<sup>11</sup> Ha  $x$  dollár adósságot változatlan  $y$  kamatlábbal mindig továbbhengerítünk, annak  $z$  dollár kamata forintban minden leértékeléssel nő, hiszen a forintban mért adósság is nő. E forint-tőkeveszteség persze független attól, hogy nettó törlesztünk-e vagy sem („realizálunk

<sup>10</sup> Helyesebb így fogalmazni a „külső és belső” adósság megnevezés helyett. Nincs már olyan messze az az idő amikor az állam forintban fog a külföldi tőkepiacokon adósságleveleket kibocsátani, ezeket külföldiek fogják megvenni, s akkor a „külső és belső államadósság” tartalma jelentősen változni fog.

<sup>11</sup> Azért beszélek sugallatról, mert ők ezt igazából nem mondják, de az a mód, ahogy a leértékelési veszteség többletteleher voltát megkérdőjelezzik, az ezt sugallja. Szó szerint ők ezt mondják: „... a törlesztés forintban mért (nominális) *folyó terhei* szempontjából irreleváns, hogy a teljes adósság forintösszegéhez mennyiben járulnak hozzá a belföldi valutának a *múltban végrehajtott* leértékelései.” (949. o. kiemelések az eredetiben) Ez persze igaz, de nem ez a kérdés. A teljes adósság forintösszege függ a leértékelésektől, a folyó teher pedig ettől a forintösszegetől.

avagy nem realizálunk”). Ha forintban mérünk, illik elkönyvelni. De ettől a dolog nem lesz „terhesebb”, hiszen a szolgáltatásra éppúgy igaz az, amit a tőkére nézve már tisztáztunk: ha az összes adósságszolgáltatást dollárban fejezzük ki, akkor az a leértékelés hatására csökken a forintban felmerülő adósságszolgálati teher dollárban mért csökkenése miatt.

Az, hogy mindez a belföldi vagy külföldi *pénzben*, tehát nominálisan felmerülő adósság és adósságszolgálati teher *reálértékben* mit jelent, az az inflációtól függ, s ez a probléma egyáltalán nem kötődik csak a leértékeléshez magához, a belföldi adósság reálértéke is változik az inflációval. Erre a kérdésre itt nem tudok kitérni, hiszen aszerint, hogy a leértékelés pontosan követi-e a belföldi és külföldi infláció különbségét vagy sem, teljesen eltérő eseteket kellene megkülönböztetni, s ez az eredeti témától már nagyon messzire vezetne.

Érvényes-e a fenti analízis arra az esetre, ha – ahogy nálunk ténylegesen van – a külföldi hitelek zömét formálisan nem a költségtetés, hanem a Magyar Nemzeti Bank vette fel? Ha a központi banknak nincsenek speciális szempontjai, s valóban pusztán az állam másik zsebe, akkor igen, bár a tisztánlátást így is megnehezíti.

A leértékelés a nettó devizapasszívával rendelkező MNB számára forintban tényleges tőkevesztést okoz. Ezt egy kereskedelmi bank a saját tőkéjével szemben írná le. Az MNB-nek az állam a részvényese, ha e tőkevesztés visszapótlására az állam kötvényeket ad az MNB-nek, akkor pontosan ugyanaz történik, mintha a külföldi hitelek a költségtetéshez volnának telepítve (lásd fent), s a költségtetés elkönyvelné a forintban felmerülő tőkevesztést. Hogy e kötvényeknek ugyanúgy piaci kamatozásúaknak kellene lenniük, mint minden más kötvénynek, az nem lehet kérdéses. Először is, egy „tisztességes” pénzügyi rendszerben nem létezik olyan dolog, hogy nem piaci kamatozású kötvény, sem a magánszféra–magánszféra, sem a magánszféra–állam, sem az állam–állam közötti tranzakciókban. Azért mert egy eszköz az állam kezelésében van, még nem kellene mentesülnie attól a hozamkövetelménytől, ami a gazdaságban lévő minden más eszközt terhel. Nem azért van erre szükség, mintha ez tényleges jövedelemátcsoportosítással járna az állam két zsebe között, hiszen a központi bank a költségtetésről kapott kamatot úgyis visszafizeti a költségtetésbe. Azért van rá szükség, hogy lehessen tudni, hogy mi mennyi. Hogyha az állam használna egy eszközt az ugyanakkorának látsszék, mintha a magánszféra teszi ugyanezt. A „nullás” tételek kamatozóvá tétele csak a költségvetés egészét (bevételt és kiadást egyaránt) növelné meg, ami prezentációs problémákat okozhat a parlamentben. Kérdéses azonban, hogy ennek elkerülése érdekében érdemes-e a gazdasági tisztánlátást feláldozni.<sup>12</sup>

Noha a leértékelési veszteség forintban tényleges tőkevesztés (ezért nem lehet „elfelejteni” – ahogy Oblath Gábor és Valentinyi Ákos sugallja), az nagyon rossz megoldás volna, ha az MNB egy magánbankhoz hasonlóan céltartalékok képezne a kamatbevételeiből, vagyis elszámolási profitja egy részét nem fizetné be a költségtetésbe, hanem erre fordítaná, s a leértékelési veszteséget az ellen írta le. Nem azért, mintha az elszámolás végeredményeként bármi is változna. Ekkor az történe, hogy a költségtetés folyó hiánya lenne nagyobb azzal az összeggel, amit az MNB visszatart, s a nagyobb folyó hiányon át nőne az adósság végső soron pont annyival, amennyibe a kötvények kerültek a korábbi megoldásban. A probléma nem a mérték. A probléma az, hogy ekkor az egyszeri tőkevesztés (megint: egy stock állományváltozása) a költségtetés folyó bevételein keresztül flow-ként jelentkezne, s ezáltal még nehezebbé válna a tényleges folyó deficit azonosítása. Ez utóbbi a költségtetés cash-flow szemlélete miatt amúgy is igen nehézkes. Korábban már hangsúlyoztam, a leértékelési

<sup>12</sup> Még egyszer hangsúlyozom: mindez akkor igaz, ha az MNB-nek kamatbevételei felhasználásával kapcsolatosan nincsenek a költségvetéstől elkülönült szándékai.



veszteség az egy forintban jelentkező tőkeveszteség, semmi köze a költségvetés folyó deficitjéhez és annak gazdaságpolitikai megítéléséhez sem. Fel sem merülhet a fiskális politika korrekciójának igénye az ilyen tőkeveszteségek miatt, de ez csak akkor kerülhető el, ha az ilyen folyó és tőketételek nem keverednek össze.

A költségvetés és az MNB közti tranzakciók elemzésekor nem lehet elégszer hangsúlyozni, hogy a két intézmény tartalmi és nemcsak számszaki konszolidálása csak akkor indokolt, ha az MNB valóban csak az állam másik zsebe, s nincsenek speciális megfontolásai. E tranzakciók csak addig minősíthetőek „családon belüli ügynek” (Oblath–Valentinyi [1994] 843. o.) amíg a családtagoknak a külvilággal szembeni magatartását nem befolyásolják. Ha a papa kölcsönt ad a fiának, ettől a család nettó vagyonmérlege egy jottányit sem változik. De ha a fiú lopni kezd azért, hogy a papától kapott hitelt visszafizesse, akkor a családon belüli tranzakció már nem semleges.

Az MNB nemcsak monetáris, hanem fiskális jellegű feladatokat is ellát, s ez utóbbi funkcióiban is vannak sajátos, a költségvetésétől elkülönült szempontjai. Emiatt a „családon belüli ügyek” igenis kihatnak a gazdaság többi részére is. E hatás néha kifejezetten negatív. Az egyik ilyen ellentmondás éppen abból fakad, hogy a külföldi hitelek az MNB könyveiben és nem a kincstáréiban vannak. Arról van szó, hogy e külföldi adósság szolgálatának forintfedezetét az MNB saját aktíváinak kamathozamából fedezi. Az e hitelek belföldi ellentételei azonban részben egyáltalán nem kamatoznak (nullás állomány), részben nem fizetnek piaci kamatot. Ha tényleg csak az egységes állam két zsebéből volna szó, akkor teljesen mindegy volna, hogy a kifizetendő kamatteher melyiknél jelentkezik. A költségvetés azonban a legutóbbi időkhöz húzódott attól, hogy piaci kamatot fizessen, mint láttuk ennek pusztán prezentációs, nem tartalmi oka van, így az évtized elején e veszteségeket az MNB könyvelte el. Ezek azonban igen nagy tételek, képesek lettek volna az MNB teljes mérlegét veszteséggé tenni. Ez ugyan a konszolidált mérleg szempontjából édesmindegy, az MNB külföldi reputációja azonban nem engedi meg, hogy saját mérlegében veszteséget mutasson ki. Az MNB a veszteség pótlására többek között a piaci kamatláb és a kötelező tartalék után fizetett kamat különbségéből, tehát a pénzügyi közvetítő rendszer formális adóztatásával teremtett forrásokat. Egyes megfigyelők (lásd *OECD* [1993]) részben ezzel hozzák összefüggésbe a banki betéti és hitelkamatok szokatlanul nagy eltérését, hiszen a bankok természetesen továbbhárítják ezt az adót. Az állam két zsebe közti tranzakciók szemmel láthatóan nem voltak semlegesek, hanem torzítólag hatottak a magánszféra helyzetére.

### *Célszerű-e az államadósságot egy számmal mérni?*

Ahogy az Oblath–Valentinyi-tanulmány rámutat, annak, hogy miként fogjuk fel a pénzteremtés monopóliumából fakadó hasznot, közvetlen következménye van arra nézve, hogy mit indokolt adósságnak nevezni. Mint írják, vizsgálódásuknak egyik fontos célja, hogy rendet teremtsenek a különböző adósságértelmezések zűrzavarában. Teljesen érthető az az igényük, hogy egy ilyen számítás logikailag konzisztens legyen, magyarul a külső és belső adósságok legyenek összeadhatóak. Javaslatuk szerint, miután a pénzkibocsátás nem hitelfelvétel, hanem bevétel, a költségvetés jegybanktól való hitelfelvételét nem számítják bele az államadósságba. E szemléletben, ha a költségvetés minden deficitjét pénzkibocsátással finanszírozta, akkor nem adósodott el, hiszen a kibocsátott pénzt nem kell „visszaváltani”.

Nem volna helyes túlértékelni annak jelentőségét, hogy egy hitel formálisan rendelkezik-e lejáráttal vagy sem, ha az állam hiteleiről van szó. Ha valaki azt hiszi, hogy az állam az értékpapírral fedezett hiteleit valaha is vissza fogja fizetni, az bizony elég naiv. Visszafizeti persze az egyedi hiteleket úgy, hogy új adósságleveleket bocsát

ki, de az összhitelállomány nagysága teljesen független attól, hogy az egyedi kötvények lejáratlalt rendelkeznek, s azokat visszafizetik.<sup>13</sup> S makroökonómiai szempontból kizárólag az összhitelek állományának van jelentősége.

Az, hogy az egyik hitel kamatterhes, a másikért pedig az állam két zsebe együttesen valóban nem fizet kamatot, ez már fontosabb különbség, de ebből nem következik, hogy célszerű bármilyen átváltási (*trade off*) viszonyt létesíteni vagy akár csak engedni a kettő között. Ez a kamatmentes hitel ugyanis, mint korábban érveltem emellett, a gazdaság likviditását biztosítja, s ezért nem jó összemosni a költségvetés hiteligényével.

Ettől persze az Oblath–Valentinyi-tanulmány adósságdefiníciója még lehet jó, mi több a legtöbb országban használják is az így konzolidált állammal szembeni követelésállomány indikátorát (is!) az állam vagyonzóciójának mérésére. Azt is látni kell azonban, hogy ez a módszer az államadósság óriáskívójának „összesen” problémáját megoldja ugyan, de azt ez sem biztosítja, hogy a fejtől a farkáig ugyanannyi legyen, mint a farkától a fejéig. Láttuk korábban, hogy még azt sem tudjuk megnyugtatóan megmondani, hogy a leértékelés hatására az összes államadósság nőtt-e vagy csökkent. Képzeld el például, hogy az összes államadósság egyenlő egyharmad–egyharmad–egyharmad arányban forint-, dollár- és jenegységekben fekszik. Ha már most a dollár tíz százalékkal leértékelődik a jenhez, s a forint hasonló mértékben a dollárhoz képest, akkor forintban mérve az államadósság tíz százalékkal nőtt, jenben tíz százalékkal csökkent, dollárban pedig változatlan maradt. Ekkora árfolyamváltozások pedig rövid hónapok alatt előfordulnak. Ugyanakkor, ha az adósság a fenti ok miatt nő két hónap alatt tíz százalékkal, az semmiféle fiskális politikai korrekciót nem igényel, ha viszont a folyó kiadások növekedése miatt növekszik csak öt százalékkal egy egész év alatt, akkor bizony deficitcsökkentő lépések mérlegelése lehet indokolt.

Nagyon sok olyan stockváltozás létezik, ami az adósság összegében nagy változásokat implicál úgy, hogy a flow-mozgásokhoz alig van valami köze akkor is, ha az árfolyamváltozásoktól eltekintünk. Tegyük fel például, hogy a hitelkártyák, készpénzkiadó automaták és egyéb banktechnikai újítások miatt a készpénz iránti igény jelentősen csökken, s emiatt az egész pénzkeresleti függvény negatív irányban eltolódik. Ez a folyamat a legtöbb fejlett országban lezajlott a nyolcvanas években, s valamikor Magyarországon is meg fog történni. A központi bank, érzékelvén a pénzigény csökkenését, a feleslegessé vált pénzt ki fogja vonni a forgalomból.<sup>14</sup> Ennek az a módja, hogy a birtokában lévő államkötvényekből nyílt piaci műveletek keretében eladja a szükséges mennyiségű kötvényt a privát szférának. Az Oblath Gábor és Valentinyi Ákos által szorgalmazott adósságdefiníció értelmében az államadósság ugyanennyivel növekszik. Node mi köze van ennek azokhoz a folyamatokhoz, amelyek az államadósság indikátorával jellemezni akarunk. Semmi a világon. Szó sincs arról, hogy emiatt deficitet kéne csökkenteni. Ha még ehhez hozzávesszük azt, hogy az állam vagyonzóciója szempontjából a nettó pozíció az érdekes, s hogy az állam vagyonzóközeinek az értékelése nagyon bizonytalan, mi több ezek szisztematikusan számbavétele Magyarországon teljesen gyermekcipőben jár, akkor bizony nagyon fontolóra kell vennünk azt, hogy milyen információtartalmat tulajdonítunk annak a számnak, amit államadósságként ilyen vagy olyan módszerrel ki tudunk számolni.

Nem arról van szó, hogy az ilyen információra ne volna égetően szükség. Dehogy nincs! És az Oblath–Valentinyi-szerzőpáros számításai éppen ennek az információgyűjtésnek igen értékes, úttörő elemét jelentik.<sup>15</sup> A probléma az, hogy annak érdeké-

<sup>13</sup> A század elejei Angliában még léteztek soha le nem járó kötvények is. Ezeket később megszüntették.

<sup>14</sup> Valójában, egy dinamikus gazdaságban, a pénzkínálat növekedésének dinamikáját fogja csökkenteni átmenetileg a korábbi ütemhez képest.

<sup>15</sup> A téma irodalmából Borbély–Neményi [1994] is kitűnik igen informatív számításaiival.

ben, hogy egyetlen számba tudjuk tömöríteni az adóssággal kapcsolatos gazdasági információkat, olyan kompromisszumokat kell vállalnunk, ami megkérdőjelezi az egész processzus értelmét.

Miért akarjuk tudni, hogy mekkora az államadósság? Szeretnénk látni, hogy mekkora manőverezési tere van a gazdaságpolitikának. Van-e lehetőség további külföldi forrásbevonásra anélkül, hogy hitelképességünk romlása miatt értelmetlenül magas kamatterheket kelljen vállalni, vagy futó politikák időközi korrekciójára kényszerülnénk. Tudni szeretnénk, hogy a költségvetés folyó tételeiről szóló döntésünket mennyire korlátozzák a korábbi hitelfelvételek terhei. És ehhez hasonlók. Ezek iszonyúan nehéz és komplikált kérdések. Az ezek által körülírt gazdasági szituációt *úgysem tudjuk egyetlen számmal leírni*. Az analízisnek az Oblath Gábor–Valentinyi Ákos által szorgalmazott államadósság-becslésen kívül ügyis részei lesznek azok a tételek is, amelyeknek ők a kihagyását javasolják az adósságfogalomból. Az MNB-nél lévő államkötvények értéke fontos gazdaságpolitikai információt hordoz – teljesen függetlenül attól, hogy adósságnak nevezzük-e vagy sem. Másfelől az államadósság ma nem jelent olyasmit, mint a lakáskölcsönünk, amit ha nem fizetnénk ki, akkor jönne a végrehajtó.<sup>16</sup>

Ehelyütt még csak gondolni sem merek arra, hogy a mai magyar államadósságot nagynek vagy kicsinek minősítsem. Hogy egy államadósság minek a függvényében és mikor tekintendő aggasztónak vagy kényelmesnek, azzal a közgazdaságtannak már egész ágazata foglalkozik, egy bekezdésben erről sokat nem is lehetne mondani. A politikusok szoktak fellépni azzal az ígérennyel, hogy igen bonyolult gazdasági helyzeteket egyetlen indikátor növekedésével vagy csökkenésével írjanak le. Ebben nem kellene a kezükre játszanunk.

#### Hivatkozások

- BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT [1994]: Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó I. II. *Közgazdasági Szemle*. 10. és 11. sz.
- SIMON ANDRÁS [1994]: Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzpolitika Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* 2. sz.
- VINCZE JÁNOS [1994]: Megjegyzések a seigniorage fogalmához. *Közgazdasági Szemle* 3. sz.
- OECD [1993]: *Economic Surveys, Hungary*.

<sup>16</sup> Valamikor nagyon régen, az államszocializmus idején, a konvertibilisdeviza-adósságnak volt valami ilyen tartalma. Azóta azonban nagyon sok minden nagyon megváltozott. Nemcsak a politikai rendszer. Azóta az ország összehasonlíthatatlanul nagyobb mértékben integrálódott a világ gazdaságba, s ez a külső adósság tartalmát is nagyon megváltoztatta.

## Bíznak a dohányban

**Harmincegy gazdasági újságíró a Nyíregyházi Dohányfermentáló Rt. privatizációját tartotta a legsikeresebbnek az Állami Vagyongynökség 1993. évi értékesítései közül. Véleményük kialakításában az játszott a legfontosabb szerepet, hogy a vevő, az *Universal Leaf Tobacco (ULT)* nemcsak befektetést és biztos piacot ígért, hanem vállalta, hogy a dohánytermesztőket különféle módon támogatja, s érdekeltté teszi őket termelésük növelésében. A privatizáció óta bő fél év telt el. Az ígéretek vajon megvalósultak-e?**

A 4300 lakosú Kállósemlényben nagy a munkanélküliség. Ez az oka, hogy a zöldség (paradicsom, paprika és uborka) mellett a csak áldozatos munkával megtermeszthető dohányt is ültetnek. A környéken nem igazán jó minőségű, kicsit homokos, laza a termőföld, mégis sokan éltek a kárpótlás lehetőségeivel és kikérték a földjüket.

*Fodor Sándorné*, a Polgármesteri Hivatal igazgatási csoportvezetője szerint a családok legalább fele foglalkozik dohánytermesztéssel. A fermentáló nem hagyja magukra őket, a privatizálás óta már többször is összehívták a termelőket, elmondták a hitelfeltételi lehetőségeket, lehetett igényelni öntözőberendezéseket, a napokban pedig már osztják a vetőmagot.

### **Az ULT tudatos termeltetést végez**

*Lakatos Andrásnak*, a Hungarotabak Dohányáru Nagykereskedelmi Rt. területi igazgatójának a vé-

leménye két szempontból is érdekes. Egyrészt, mert ő az Agrárkamara megyei elnöke, másrészt mert 1991 tavaszáig a Nyidofer igazgatója volt.

A javuló minőségű dohány biztonságos termesztése érdekében – mondta Lakatos András –, csökutakat fűrtak, s ezzel 800 hektár öntözését oldották meg. Idén folytatják a munkát, s az év végére 3000 hektárt öntözhetnek a gazdák.

A fermentáló új tulajdonosainak törekvése elismerésre méltó, de az Agrárkamara elnökeként hadd adjak hangot a kétségeimnek is. A magyar mezőgazdaság általános problémája az állami támogatás hiánya. A dohánytermesztés világszerte 40–50 százalékos állami támogatást élvez. Nálunk a multinacionális cég a dohánytermesztés 100 százalékos költségét és a termelőnél elvárható minimális nyereséget is kénytelen magára vállalni és ezt az összeget nem csökkentheti semmiféle támogatás.

## „A nyárra már mind a 35 hektárt öntözni fogom!”

*Semsey András*, a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Prügy községben már 1960 óta természet dohányt, most magángazdálkodóként 35 hektárt művel.

– A Nyidofer állami vállalat korábban évi nyereségéből támogatta ugyan a termelőket, de az kevés volt a komolyabb műszaki fejlesztéshez. Az új tulajdonos évente 2–300 millió forintos beruházást tervez, elsősorban az öntözés modernizálásába. Hiszen ezen a vidéken nincs elég csapadék, a növény nem fejlődik megfelelően, s így a minősége sem a legjobb. Az összeg elnyeréséhez pályázatot kell benyújtani. Az én földjeim a prügyi főcsatorna mentén fekszenek, amely a tiszalöki duzzasztóműből kapja a vizet. 10 hektárnyi terület öntözését szeretném korszerűsíteni, ami 1,4 millió forintba kerül. Ebből a saját erő 700 ezer forint, a másik felét a Nyidofer állja, de szigorúan ellenőrzi a számláimat, hogy valóban öntözőberendezésre költöttem-e a pénzt.

A Földművelésügyi Minisztérium is támogatja a mezőgazdaságban vállalkozókat. Az energiamegtakarítással kapcsolatos beruházások 30 százalékát, legfeljebb 500 ezer forintot vissza nem térítendő támogatásként nyújt. *Semsey András* ezt is igénybe veszi. – Csaknem 3 millió forintot fordí-

tok az idén arra, hogy 14 olajtüzelésű szárítómat gáztüzelésűre alakítsam át. Ehhez forráskiegészítő támogatásként megkapom az 500 ezer forintot, és bizonyos eszközök beszerzésére 40 százalék ún. vissztehermentes támogatást is nyújt a minisztérium. A nyáron mind a 35 hektár dohányt öntözni fogom és az addigra már korszerűsített pajtámban száríthatom a leveleket.

A termesztési technológia fejlesztése mellett egyéb segítséget is kap a prügyi vállalkozó. Államilag szavatolt, fémzárolt vetőmagvat vásárolt. Ez nem olcsó, különként 200 ezer forint, de egy hektár palántázáshoz 70 négyzetméternyi melegágyban 5 dekányi dohánymagot kell kihajtani, azaz összesen 350 ezer forintba kerül csak a vetőmag. Ezt azonban nem kell most kifizetnie, majd levonják a dohány átvételekor.

### Sikerágazat lesz?

*Zakar Zoltánné*, a 2750 lakosú Ófehértó jegyzője elmondta, hogy más településhez képest náluk nincs nagy múltja az egyéni dohánytermesztésnek. A faluban van vezetékes gáz, ami lehetővé teszi mesterséges szárítók létesítését. Nyolc-tíz magánvállalkozó be is adta pályázatát a Földművelésügyi Minisztériumba vissza nem térítendő támogatásért. A faluban nagyon bíznak abban, hogy sikeres vállalkozás lesz a dohánytermesztés.

# KÖNYVAJÁNLAT

## J. Sereghyová: Vállalkozások Közép-Kelet-Európában: feltételek, lehetőségek, stratégiák

Entrepreneurship in Central East Europe. Conditions, Opportunities, Strategies  
Physica-Verlag, Heidelberg, 1993.

J. Sereghyová, a Cseh Tudományos Akadémia kutatójának most megjelent könyve a posztkommunista Kelet-Európa gazdasági reformjait elemző publikációk sorát bővíti. E tanulmány azonban nem csupán egy a sok közül a téma már-már áttekinthetetlennek látszó irodalmában: kitűnik azzal, hogy bővelkedik mások által nem alkalmazott, jól hasznosítható elemzésekben.

Mindenekelőtt azt a pozitív tényt kell kiemelnünk, hogy a könyv nem csupán egy szerző egyéni módszerére és állásfoglalására támaszkodik, hanem cseh, lengyel és magyar közgazdászok együttes munkájának eredményét veheti kezébe az olvasó. A szerzőtársak között német és spanyol kutatókat is találunk, akik jelentős mértékben járultak hozzá, hogy a transzformáció tárgyalása során a „keleti” közgazdászok mondandója világosan érthető legyen a „nyugati” olvasó számára is.

A másik figyelemre méltó jellegzetessége a könyvnek a tények és adatok párhuzamos tárgyalási módszere: egyszerre vizsgálja a vállalat problematikáját Kelet-Európa három „legnyugatibb” országában. A kelet-európai vállalkozási szféra elemzését gazdagítja a spanyol gazdaságnak az Európai Közösségbe való bekapcsolódás során szerzett tapasztalatainak feldolgozása. E tapasztalatok több szempontból is tanulságosak lehetnek a közép-kelet-európai országok számára. Mindenekelőtt azért, mert a transzformáció megvalósítása ezekben az országokban nehezen képzelhető el az Európai Közösségbe való integrálódás nélkül. Ennek az integrációnak az egyik legkomolyabb korlátja a gazdasági fejlettség színvonalaiiban tapasztalható különbség, mely hátránnyal a spanyol vállalatoknak is meg kellett küzdeniük.

Végül a harmadik és nézetünk szerint a tanulmány legfontosabb pozitívuma az, hogy a transzformációt alapvetően mikroökonómiai oldalról közelíti meg. A más publikációkban oly gyakran leírt elemzések a reformok alapvető makroökonómiai összefüggéseiről csupán csak keretétül szolgálnak azoknak az elemzéseknek, amelyek azokat a feltételeket, kockázatokat és lehetőségeket vizsgálják, amelyekkel a vállalkozók Kelet-Európában szembeesülnek. Még a vállalkozások említett keretfeltételeinek bemutatása során is – legyen szó a külgazdasági nyitásról, a standard bankrendszer létrehozásáról vagy tőkepiac működésének kezdeteiről – Sereghyová tanulmánya következetesen a vállalkozók szemszögéből vizsgálja azokat. Az ilyen felépítésű tanulmányok gyakorlati haszonnal is járhatnak a Kelet-Európában fellendülőben lévő vállalkozói szféra számára. E tanulmány nem szépíti a helyzetet, nyíltan beszél a kockázatokról, de megmutatja a vállalkozások ígéretes lehetőségeit is. Különösen hasznosnak ítélem meg a könyvnek azt a részét, amely esettanulmányokat gyűjt csokorba. Ezek az esettanulmányok néhány cseh vállalat (köztük külföldi tőkével alapított vegyes vállalatok) aktuális vállalkozói stratégiájával, lépéseivel és problémáival foglalkozik. Csak azt sajnáljuk, hogy lengyel és magyar esettanulmányok hiányoznak a kötetből.

A kelet-közép-európai változások gyors egymásutánisága azzal járt, hogy a könyv pusztán csak érintőlegesen foglalkozhatott a csehszlovák gazdaság szétesésével és más, szintén fontos eseményekkel, mint pl. a cseh tőkepiac alakulása a kuponos privatizáció után. Ugyanakkor a tanulmánynak sikerült olyan lényegi kérdésekre részletesen kitérnie, mint

- a vállalkozások jogi, intézményi és kereskedelempolitikai háttere,
- a vállalkozói viselkedés és stratégia alapvető módozatai, idesorolva a külföldi beruházók döntéseit és a hazai közeg vonatkozó reakcióit,
- a vállalkozói kockázat csökkentésének legfontosabb eszközei az átmeneti gazdaságban stb.

A könyv számos gyakorlati problémára ad választ, de nemcsak a vállalkozási gyakorlathoz szól, hanem hozzásegít ahhoz is, hogy a maguk bonyolultságában értsük meg az egyes közép-kelet-európai országok transzformációs folyamatát.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Realities of and obstacles to lasting economic growth**

*Tibor Erdős*

The author first shows that it was not by mere chance that the transformation crisis – accompanying the transition to market economy proved to be very difficult to fight. The basic reason is that the “automatizms” durably press down the average rate of profit to a very low level while keeping the real interest rates on credit very high. The main role is played in this by the deficit in the balance of payments on current account, the inflationary interest payments increasing the budget deficit, the lack of competitive production capacities and the wide opening scissors between the consumer and producer price indices.

Since the automatizms durably preserve the chasm between the real rates of interest and the rate of profit, steps have to be taken to close the gap. Investment expectations and profit prospects could be improved in the first place by granting investment promoting tax reliefs. The author shows that, under Hungarian conditions, any instrument used has contradictory impacts, the investment propensity can only slowly be improved. He deems it important to bring down the rate of inflation with the aid of incomes policy but – as distinct from the Young Democrats (Fidesz) – he does not expect from it to bring a strong revival of investment and growth.

The author does not reckon with an upswing, merely with a slow, at times interrupted growth of 2-3 per cent annually, on average. Because of the structural changes the rate of investment has to increase, thus consumption can grow only more slowly than the GDP. Even slow growth may be conceived of only by relying on direct capital imports, while the net external debt will still be growing for years. Because of the slow economic growth the real rate of unemployment will remain high and efforts should be made that transfer payments are only paid to those who are indeed indigent.

## **Midway in the transition**

*György Kopits*

The article argues that Hungary is now halfway in the transition from central planning to a market economy. Following an overview of structural reforms and macroeconomic developments during the last four years, the article explores the outlook for sustained growth in the medium term. The analysis – illustrated with rough quantitative estimates – suggests that fiscal and quasi-fiscal wedges in the capital and labour markets impose major impediments to investment and employment, and thus to growth. The paper outlines the tasks ahead in: bank recapitalization and enterprise restructuring; reform of government finances; and social security reform. Significant progress in these areas, supported by a macroeconomic stabilization effort, would contribute to a reduction in the wedges and to sustained growth.

## **Economics of emotion: expansion of preferences and mutually related utilities**

*Balázs Hámori*

According to the traditional assumption of economics the economic behaviour of people is governed by their own interests. The actors of economy only keep in view their own satisfaction, they are not interested in the prosperity of others, in either a positive, or a negative manner. Breaking with this starting point the author examines – in conformity with the development of economics in the last two or three decades – the motivations “beyond self-interest”, the cases of benevolence and malevolence. The envy and malice, so characteristic of the actors of economy particularly in underdeveloped economies and those in transition change the individual utility functions and bring about a connection between the individual utilities. In the same manner, the altruistic actors of economy and those expressing compassion – even the long-term existence of whom was challenged – not only exist, but also “re-magnetize” the behaviour of the egotistic actors coming into contact with them through their own behaviour. In the wake of this cooperation the egotistic ac-

tors behave "as if" they were unselfish. By presenting the static model of Hirschleifer, the author seeks answer to the question: what happens when the actors with different emotions get into contact with each other? Finally, he formulates the statement that the strength of the emotions is a function of the distance between the persons. Even malevolence becomes stronger if the hunting-ground is the same or nearby, but also altruism and compassion are manifested rather towards those standing near to us.

### **Impacts of the emergence of private economy on employment**

*Teréz Laký*

The private economy, merely tolerated until the early eighties (handicraftsment, small retailers, some farmers) began to slowly increase under the more liberal policies of the eighties. In 1981 the private sector employed 180.3 thousand people (or 3.6% of the 5 million active earners), and by 1989 it reached 483.3 thousand, corresponding to 10.1 per cent.

With the change of system, setting the unambiguous target of bringing about a market economy, several processes developed in building up the private economy. 1. The foundation of private firms accelerated, both of small individual firms and partnerships and of big ones. 2. The selling of state property to domestic and foreign buyers started. 3. If to modest extent, foreign firms started to invest in Hungary, partly bringing about new productive capacities and introducing new services.

Parallel with the progress of these processes, workplaces (jobs) ceased to exist, others came into being and some others were preserved. These processes, of different impact from the viewpoint of employment, will be reviewed in the article.

### **Macroeconomics, seigniorage, state debt**

*Péter Pete*

The article is a comment upon earlier articles, published in this periodical, on the interpretation of budget revenues stemming from the state monopoly of money creation. It takes a stand whether seigniorage should be treated as interest income or as state revenue. It points out that the not only numerical but also contentual consolidation of the two macroeconomically most important functions of the state, i.e. of the fiscal and the monetary ones, may contribute to the development of such economic policy routine which subordinates monetary stability to the demand of the budget for concentration of resources.

It is highly important to work out the state debt in a way free from contradictions as far as this is possible, but the appearance should be avoided that the complicated problems of the budget's indebtedness could be seized through the growth or decrease of a single indicator.



**Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, Juny 1994**

**CONTENTS**

<i>Obituary: Ferenc Molnár</i> .....	461
<i>Tibor Erdős: Realities of and obstacles to lasting economic growth</i> .....	463
<i>György Kopits: Midway in the transition</i> .....	478
Comments on the article by György Kopits ( <i>Ferenc Rabár, János Száz, István György Tóth, József Veress</i> ) .....	498
<i>Balázs Hámori: Economics of emotion: expansion of preferences and mutually related utilities</i> .....	510
<i>Teréz Laky: Impacts of the emergence of private economy on employment</i> ..	530
DISCUSSION	
<i>Péter Pete: Macroeconomics, seigniorage, state debt</i> .....	551
BOOK REVIEW	
J. Sereghyová: <i>Enterprising in Central East Europe: conditions, possibilities, strategies (S. B.)</i> .....	566
English abstracts of the articles .....	567

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. április 28.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/06-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,7 (A/5) ív terjedelemben

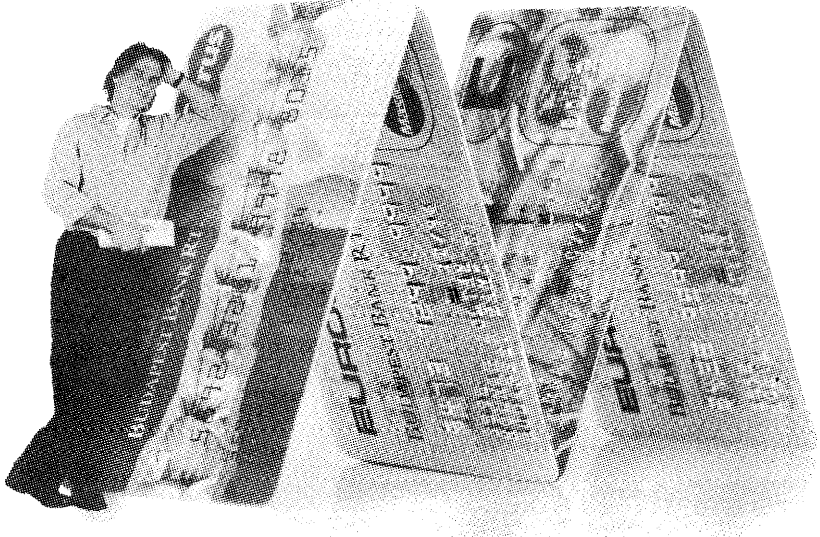
HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hirlapkézbesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) és a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 200 Ft

# NINCS KOCKÁZAT

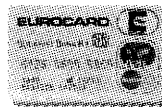


## AZ ÉN KÁRTYÁM BIZTOS TÁMASZ



Budapest Cirrus

Forint alapú bankkártya, melynek segítségével bármikor készpénzt vehet fel, a Budapest Bank Rt. bankjegykiadó automatáiból, a nap 24 órájában.



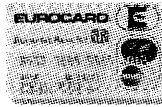
Budapest Ezüst

Deviza alapú kártya magánszemélyeknek. Sorbanállás és kiveteli engedély nélkül viheti ki összes devizáját.  
+ Utazási biztosítás



Budapest Classic

Készpénzfelvétel a Budapest Bank Rt. bankjegykiadó automatáiból és pénztárainál +vásárlási lehetőség az Eurocard/Mastercard emblémával ellátott több mint 4000 üzletben.



Budapest Business

Üzletek hivatals külföldi útjait teszi kényelmessé és biztonságossá a hozzá kapcsolódó utazási biztosítás, és segítségnyújtási valamint jogsegélyszolgálat révén.

EUROCARD    BUDAPEST BANKKÁRTYA

IGÉNYELHETŐ A BUDAPEST BANK BÁRMELYIK FIÓKJÁBAN.  
INFORMÁCIÓ: BUDAPEST BANK BANKKÁRTYA FŐOSZTÁLY. TELEFON: 269-6286

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. JÚLIUS–AUGUSZTUS

KORNAI JÁNOS

A hiánygazdaság felszámolása

CSÁKI CSABA

Merre tart Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága?

JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁMÁN

A magyar élelmiszer-gazdaság problémái és lehetőségei

TÍMÁR JÁNOS

A foglalkoztatás és munkanélküliség sajátosságai a poszt szocialista országokban

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN

Szociális piacgazdaság és munkanélküliség Németországban

BÉLYÁ CZ IVÁN

A tőke megőrzésének koncepciói

DEDÁK ISTVÁN

Megtakarítási ráta, infláció, költségvetési deficit

IZIKNÉ HEDRI GABRIELLA

Az Európai Unió intézményi és döntéshozatali rendszere

GÁBOR R. ISTVÁN

Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul?

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. július–augusztus**

**TARTALOM**

<i>Kornai János</i> : A hiánygazdaság felszámolása .....	569
<i>Csáki Csaba</i> : Merre tart Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága? .....	606
<i>Juhász Pál–Mohácsi Kálmán</i> : Magyar élelmiszer-gazdaság – tények, problémák, lehetőségek .....	621
<i>Timár János</i> : A foglalkoztatás és munkanélküliség sajátosságai a poszt szocialista országokban .....	633
<i>Falusné Szikra Katalin</i> : Szociális piacgazdaság és munkanélküliség. Problémák és kezeléseik Németországban .....	648
<i>Bélyácz Iván</i> : A tőke megőrzésének koncepciói .....	662
<i>Dedák István</i> : Megtakarítási ráta, infláció, költségvetési deficit .....	670
<i>Izikené Hedri Gabriella</i> : Az Európai Unió intézményi és döntéshozatali rendszere 1994-ben .....	690

**ESSZÉ**

<i>Gábor R. István</i> : Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul? .....	709
--	-----

**SZEMLE**

<i>Kartali János</i> : A Kelet-Európával folytatott agrárkereskedelmünk változása, különös tekintettel a közvetítő kereskedelemre .....	722
---	-----

**KÖNYVISMERTETÉS**

Egy tudomány gyermekkora, avagy: véget nem érő bukdácsolás a királyi úton (Csaba László: Az összeomlás forgatókönyvei. A rendszerátalakítás alkalmazott közgazdaságtana) ( <i>Török Ádám</i> ) .....	734
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	738

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

KORNAI JÁNOS

## A hiánygazdaság felszámolása

### Általános elemzés és a magyar fejlődés vizsgálata

---

Magyarországon a hiánygazdaság felszámolása alapján véve végbement. Tanulmányom úgy tekinthető, mint az 1980-ban írott *A hiány* című könyvem epilógusa. Mérési módszereket vezet be annak számszerűsítésére, hogy hol tart a hiánygazdaság megszűntetése, majd rátér a változás okozati elemzésére.

Elterjedtek szimplifikáló nézetek, amelyek a hiányok enyhülését, illetve az általános krónikus hiánygazdaság felszámolását egyetlen tényezővel kívánják megmagyarázni. Például azzal, hogy megfelelő irányban változtak a relatív árak, vagy azzal, hogy restriktív volt a monetáris politika. Ezzel szemben a tanulmány soktényezős magyarázó elméletet fejt ki s egy „kauzális láncot” mutat be, amelyben mélyebb és felszínebb jellegű magyarázó tényezők egymáshoz kapcsolódva írják le az ok-okozati összefüggéseket. Elemzi, hogy a hiánygazdaság megszűnése mennyiben magyarázható a politikai fordulattal, a tulajdonviszonyok változásával, az intézményi rendszer transzformációjával, a kereslet „elszaladását” előidéző tényezők kiküszöbölésével és a monetáris politikával.

A továbbiakban azt vizsgálja, miért megy végbe párhuzamosan az áruhiány és a munkaerőhiány megszűnése, s nyomában a munkanélküliség kialakulása.

A tanulmány utolsó része értékeli a változást, amelynek voltak kedvező hatásai (hozzájárul a fogyasztói jólét növeléséhez, hatékonyabbá teszi a termelést), de amelynek árnyoldalai is érzékelhetőek, elsősorban a munkaerőpiacon. Ellentmondásosak a disztributív következmények. Noha meggyőződésem szerint a kedvező hatások dominálnak, a közvélemény könnyen elfelejti a hiánygazdaság okozta bajokat, és kevesebbre értékeli a hiány megszűnésének vívmányát.\*

---

\* Mindenekelőtt szeretném megköszönni állandó munkatársam, *Kovács Mária* odaadó segítségét. Hálás vagyok mindazoknak, akik a tanulmány első változataihoz hozzászóltak; külön is kiemelem *Francis Bator*, *Dániel Zsuzsa*, *Gábor R. István*, *Gács János*, *Köllő János*, *Lackó Mária*, *John Litwack*, *Gérard Roland*, *Simonovits András*, *David Stark*, *Szabó Katalin* és *Várhegyi Éva* értékes tanácsait. Kutatásaimat az Országos Tudományos Kutatási Alap, az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank és a Collegium Budapest támogatta, amiért ezen a helyen is szeretném kifejezni köszönetemet.



A klasszikus szocialista rendszer egyik legjellegzetesebb vonása a hiánygazdaság. „Egy gazdasági rendszer akkor hiánygazdaság, ha együttesen fennállnak a következő feltételek: 1. a hiányjelenségek általánosak, azaz a gazdaság minden szférájában (a fogyasztási cikkek és szolgáltatások, a termelőeszközök és ezek sorában a beruházási javak, a munkaerő, az export- és importtermékek, valamint a nemzetközi fizetési eszközök szférájában) mutatkoznak, 2. gyakoriak, s nem csak kivételképpen, szórva nyosan lépnek fel, 3. intenzívek, igen erősen érzetik hatásukat a gazdaság szereplőinek viselkedésére és környezetére, a gazdasági folyamatok tulajdonságaira és eredményeire, és végül 4. krónikusak, nemcsak átmenetileg fordulnak elő, hanem állandó jelleggel érvényesülnek.” (Kornai [1993a] 260. o.) Az áttérés a kapitalista piacgazdaságra magával hozza a hiánygazdaság felszámolását.

Tanulmányom két síkon foglalkozik a problémával. Az egyik az általános elemzés síkján, amely elvonatkoztat az országonként eltérő, konkrét történelmi helyzettől. A másik sík: a magyar fejlődés vizsgálata. Ez szolgál az általános mondanivaló illusztrációjául. Legfeljebb néhol lesz utalás más országok helyzetére, de nem vállalkozom átfogó, országok közötti összehasonlító elemzésre. A tanulmány váltakozva mozog hol az általános, hol a magyarországi síkon.

E kutatás szerves folytatása a hiánnyal foglalkozó korábbi munkáimnak, amely *A gazdasági vezetés túlzott központosítása* ([1957] IV. fejezet) című könyvvel kezdődött, majd a *A hiány* [1980] című könyvemben kapott első összegzést, és amelyek átfogó összefoglalására vállalkozott *A szocialista rendszer* [1993a] című könyvem. A tanulmány megírásakor feltételeztem, hogy az olvasó járatos a hiánygazdaság irodalmában, és ismeri az abban használatos fogalmakat.<sup>1</sup>

Az elmúlt másfél évtizedben széles körű vita bontakozott ki a szocialista rendszerben mutatkozó hiányjelenségekről. Vita folyt a fogalmi apparátusról, a hiány méréséről és legfőképpen a hiány okairól. Az itt következő tanulmány nem vállalkozik e kérdéskör elméletörténeti feldolgozására, sem pedig annak tisztázására, hogy az azóta végbement történeti fejlődés mely álláspontokat milyen mértékben igazolt vagy cáfolt. Saját gondolataim sok változáson mentek keresztül, amióta csak foglalkozni kezdtem a témával. Amit másoktól tanultam, azt igyekeztem felhasználni saját gondolataim revíziójához és továbbfejlesztéséhez, és ezzel együtt egy szintézis kidolgozásához.<sup>2</sup> A szintetizálási törekvés jegyében fogalmaztam *A szocialista rendszer* című könyvemnek a hiánnyal foglalkozó fejezeteit a szocialista gazdaságra vonatkozóan, és ugyanebben a szellemben fogant a jelen tanulmány is, amely a posztoszocialista gazdaság jelenével és jövőjével foglalkozik.

Számos szerző tanulmányozza a hiánygazdaság felszámolását a posztoszocialista átmenet idején. Legtöbbjüknél nem ez a vizsgálat fő tárgya, de egyebek között ezt a

<sup>1</sup> A korábban szerzett ismeretek felfrissítésére és a hiányról szóló viták összefoglaló áttekintésére a következő munkákat ajánlom az olvasó figyelmébe: Kornai János [1993a] 11., 12., és 15. fejezet, Hare [1989] és Brabant [1990].

<sup>2</sup> Sokat merítettem már *A hiány* megírásakor is korábbi művekből. Az ezekre vonatkozó hivatkozások megtalálhatók a következő munkáimban: *A hiány* ([1980] 45–46., 146. o.) és *A szocialista rendszer* ([1993a] 255–256. o.).

Ezen a helyen arra kell szorítkoznom, hogy betűrendben felsoroljam mindazok neveit, akik a témakörben 1980 óta részt vettek az elméleti tisztázásban, és akiktől sokat tanultam: a magyar kutatók közül Bauer Tamás, Chikán Attila, Dániel Zsuzsa, Gács János, Kapitány Zsuzsa, Lackó Mária, Martos Béla, Simon András, Simonovits András, Soós K. Attila, Szabó Judit, továbbá a külföldi kutatók közül J. P. Benassy, R. J. Barro, J. P. Burkett, W. Charemza, C. Davis, S. M. Goldfeld, S. Gomulka, I. Grosfeld, H. I. Grossman, P. Hare, D. M. Nuti, R. Portes, R. E. Quandt, J. W. Weibull és D. Winter. A felsoroltak számos tanulmányt publikáltak, de a rövideg kedvéért azok, akikre más helyen nem hivatkozik a jelen tanulmány, csupán egy-egy reprezentatív publikációval szerepelnek a hivatkozások jegyzékében.

kérdést is érintik. Külön is kiemelem *D. K. Rosati* [1993], *A. Berg és J. Sachs* [1992], *K. Laski és szerzőtársai* [1993] és *R. Zukowski* [1993] tanulmányait, amelyek gondolatébresztően hatottak a jelen munkámra.

A tanulmány első fejezete a hiánygazdaság felszámolásának jelenségeit írja le. A második fejezet tárgya az okozati elemzés. Az ezt követő fejezet a hiány felszámolása és a munkaerőpiac állapota közötti kapcsolattal foglalkozik. Végül az utolsó fejezet értékeli a változásokat.

### A változások jelenségei

E fejezetnek kettős célja van. Az első cél: szemléltetni szeretném, hogy miként figyelhetjük meg és mérhetjük a hiánygazdaság felszámolásának folyamatát.<sup>3</sup> Ez annál is inkább fontos, mert a tanulmány a továbbiakban azt fogja sugalmazni: a folyamat szorosan összefügg a rendszerváltással. Amikor tehát megállapítjuk, hogy valamely ország hol tart a hiánygazdaság felszámolásában, egyúttal a rendszerváltás előrehaladásáról is fontos információkat nyerünk.

A fejezet második célja: bemutatni a konkrét magyar változásokat a jelenségek szintjén, ahogyan azok a termékek és szolgáltatások vevői számára érzékelhetőek.

### Termelési javak

A krónikus hiánygazdaság egyik jellegzetessége, hogy a termelésben gyakran okoz zavart, fennakadást, sőt sokszor súlyos kárt egyes inputok (anyagok, félkész termékek, alkatrészek, felszerelések vagy munkaerő) hiánya. A termelő gyakran hajt végre kényszerhelyettesítést; esetleg hosszabb-rövidebb ideig szünetel a termelés valamely, pillanatnyilag pótolhatatlan input hiánya miatt. A pillanatnyi és rövid távú alkalmazkodási folyamatokban a hiányjelenségek jelentik a termelés növelésének leggyakoribb korlátait, nem pedig az értékesítés esetleges nehézségei.

Az érett piacgazdaságban a helyzet fordított. Szórványosan ott is gondot okozhat az inputok beszerzése, de a termelést sokkal gyakrabban és tartósabban korlátozza a megrendelések hiánya, az értékesítés nehézsége. Ezt a jelenséget szem előtt tartva neveztem el az előbbit *erőforrás-korlátos*, utóbbit pedig *keresletkorlátos* rendszernek.<sup>4</sup> Az esetek egy részében nem maga a fizikai erőforrás az effektív korlát, hanem az a mennyiség, amelyet ebből kínálatként a felhasználó rendelkezésére bocsátanak. Ezért többé-kevésbé szinonimaként használható a *kínálatkorlátos versus keresletkorlátos rendszer* fogalompár is. Valóságos gazdaságokban sohasem áll fenn az egyik vagy a másik tiszta eset; mikroszinten mindig fellelhető korlátként akár a kínálati, akár a keresleti oldal. A rendszerek szembeállításakor elegendő azt tisztázni: melyik oldalnak van *domináns* szerepe a termelés korlátozásában.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> A szemléltetés kifejezés arra utal, hogy a megfigyelésre és mérésre vonatkozólag nem ígérek teljes és átfogó módszertant. Csupán néhány illusztrációt közlök gyakorlatilag alkalmazható és hatékony megfigyelési, illetve mérési módszerekre.

<sup>4</sup> A fogalompárt 1978-as tanulmányomban publikáltam először. Irodalmi előzményeiről lásd *Kornai* [1993a] 317. o.

<sup>5</sup> A fenti dichotómia a termelés *pillanatnyi* növelésének effektív korlátait tartja szem előtt. Más kérdés, hogy milyen tényezők határozzák meg *hosszú távon* az erőforrások allokációját, valamint a termelés volumenét és összetételét, s ebben milyen szerepet játszik a keresleti és a kínálati oldal. Tanulmányom ez utóbbival nem foglalkozik.

A reformszocializmus, majd a posztszocialista átmenet során a gazdaság elmozdul, majd átbillen az erőforrás-korlátos (kinálatkorlátos) rezsimből a keresletkorlátos rezsimbe. Magyarországon ez a folyamat alapján véve végbement, amint azt az 1. táblázat szemlélteti. Az inputkorlátok szerepe jelentéktelenre zsugorodott, és a keresleti korlátok erősen megnögt; a termelés tehát már nem a hiánygazdaság évtizedeken át megszokott feltételei közepette folyik.

1. táblázat

**A termelést hátráltató tényezők Magyarországon**  
(százalék)

Negyedév	Elégtelen kereslet	Munkaerő hiánya	Elégtelen kínálat			Finanszírozási problémák
			hazai eredetű	rubel-területről importált	dollár-területről importált	
anyagokból és alkatrészekből						
1987. 1.	26,0	22,2	41,2		42,6	31,2
2.	27,4	23,7	42,3		46,7	24,3
3.	21,3	24,1	46,6		50,4	22,1
4.	24,1	15,8	39,4		41,8	20,4
1988. 1.	28,0	15,7	50,0	16,6	32,8	32,7
2.	28,3	24,7	44,1	17,2	35,3	36,4
3.	27,3	23,0	45,3	18,2	64,0	35,0
4.	30,7	19,3	38,5	14,9	22,4	40,1
1989. 1.	38,0	21,5	37,6	14,4	17,9	49,6
2.	40,1	22,0	28,7	11,0	11,8	46,1
3.	40,4	21,9	27,5	10,3	8,9	46,8
4.	51,2	13,4	21,4	8,0	6,3	49,4
1990. 1.	51,3	12,1	13,8	5,8	3,9	57,8
2.	56,1	13,9	13,0	3,4	2,2	45,2
3.	51,0	10,3	15,3	4,6	5,2	51,9
4.	54,5	4,3	11,3	3,2	3,7	48,7
1991. 1.	60,6	4,3	9,4	2,3	2,6	53,2
2.	70,1	4,0	7,1	1,5	2,4	54,1
3.	66,8	3,3	6,2	1,2	2,0	52,7
4.	65,9	3,0	7,2	0,5	1,0	47,3
1992. 1.	65,1	3,3	5,8	0,3	1,0	51,0
2.	62,2	7,4	5,9	0,7	1,5	45,9
3.	56,1	4,4	10,6	1,7	3,1	47,8
4.	54,5	4,8	8,7	0,7	2,3	42,9
1993. 1.	57,7	2,2	6,1		1,3	45,5
2.	66,3	3,0	8,1		3,3	47,2
3.	67,9	3,7	7,5		3,1	48,6
4.	62,5	4,3	9,4		2,4	47,3

*Megjegyzés:* A felmérés módszerét a német IFO kutatóintézet dolgozta ki, és az számos más országban használatos. A válaszadókat arra kéri, hogy sorolják fel a termelést akadályozó tényezőket. Minden válaszadó annyi tényezőt említhet, amennyit akar. Az adatok a tényezők relatív előfordulását jelzik, százalékban. (Például 1987 1. negyedévében 100 válaszadó közül 26 említette az elégtelen keresletet, más tényezők említése mellett.) A megkérdezettek olyan termelést akadályozó tényezőket is megneveztek, amelyek nem szerepelnek a táblázatban. A rubel-terület a volt KGST-tagországokat foglalja magában. A felmérés 1987-ben és 1993-ban nem különítette el a rubel- és a dollárterületről származó importot; ezekben az években az adatok a teljes anyag- és alkatrészimportra vonatkoznak.

*Forrás:* Kopint-Datorg [1994].

Az 1. táblázat tanúsága szerint a változás nem hirtelen, hanem lépésről lépésre, fokozatosan ment végbe.

Annak szemléltetésére, hogy a szocialista és a posztszocialista gazdaság számos szakértője hasonló gondolati keretben értelmezi a változást, néhány idézetet közlök. Csehszlovákiáról, ahol az átbillenés igen gyorsan zajlott le, ezt írja Růžena Vintrová:



„Nem várt sebességgel váltott át a predominánsan »kínálatkorlátozott« csehszlovák hiánygazdaság olyan gazdasággá, amely egészében véve »keresletkorlátozott«, noha számos strukturális hiány még fennmaradt a merevségek folytán, és új hiányok is keletkeztek. De szinte egyik napról a másikra az eladások hiánya vált fő problémává.” (Vintrová [1993] 84. o.) Dariusz K. Rosati a lengyelországi változó makroökonómiai feltételekről a következőket állapítja meg: ezek „...mind tünetei annak, hogy a Kornai típusú, kínálatkorlátozott gazdaság átalakul Keynes típusú, keresletkorlátozott gazdasággá”. (Rosati [1993] 251. o.) Ugyancsak Lengyelországról állapítja meg Ryszard Zukowski a kereslet és a kínálat elmozdulásainak leírása után: „Ily módon a kínálatkorlátozott rendszer átalakult keresletkorlátozottá.” (Zukowski [1993] 1175. o.)

Erőforrás-korlátozott (kínálatkorlátozott) rendszerben a termelő bizonytalanul érzi az input beszerzését, és ezért halmozási tendencia alakul ki. Elsősorban a vállalati beszerzések oldalán gyűlnek fel a készletek, míg a krónikus hiány következtében könnyű az eladás, és ezért az értékesítési oldalon aránylag kicsi a készlet. Keresletkorlátozott rendszerben fordított a helyzet, mivel a beszerzés könnyű, az értékesítés pedig nehéz. E gondolatmenet értelmében az input- és outputkészletek aránya jól szemlélteti, hogy melyik oldal dominál a termelés korlátozásában. A 2. táblázat nemzetközi adatokat közöl összehasonlításként, és bemutatja a magyarországi változást. Igen lényeges eltolódás ment végbe a kétféle készlet arányában, bár az még nem érte el az érett piacgazdaságra jellemző arányt.<sup>6</sup> Mindazonáltal ez a sokatmondó mutatószám is jelzi, hogy Magyarország megtette az út nagyobb részét a termelésben mutatkozó hiánygazdaság felszámolása felé.

A változás itt is fokozatos; figyelemre méltó azonban az arányok eltolódásának gyorsulása a legutóbbi években.

2. táblázat

**Az input- és outputkészletek aránya a feldolgozóiparban**

Ország	Inputkészlet/outputkészlet						
	1981–1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<i>Kapitalista országok</i>							
Ausztria	1,06	1,13	1,15	1,27	1,32	–	–
Egyesült Államok	1,02	1,02	1,04	1,05	1,03	0,99	–
Finnország	1,92	1,60	1,72	1,76	1,75	1,45	–
Japán	1,09	0,71	0,71	0,72	0,74	–	–
Kanada	0,92	1,04	–	1,12	1,05	–	–
Portugália	1,66	1,31	1,53	–	–	–	–
<i>Magyarország</i>	<i>6,10</i>	–	–	<i>5,16</i>	<i>4,65</i>	<i>3,50</i>	<i>2,67</i>

*Forrás:* A táblázatot Chikán Attila készítette a United Nations [1992] és Chikán [1994] kiadvány alapján.

### *Fogyasztási javak*

Ha a volt Szovjetunió utódországairól, Lengyelországról vagy Romániáról szólna a tanulmányom, akkor fel kellene idézni és számszerűen is jellemezni kellene azt a néhány évvel ezelőtti állapotot, amikor még súlyos hiány mutatkozott alapvető

<sup>6</sup> A félreértések elkerülésére hangsúlyozom: nem azt vizsgálom, hogy mekkora az összes készlet aránya az összes termeléshez képest. Ez is igen fontos jelzőszám. Erzékeltem a termelés és a forgalom hatékonyságát, a koordináció nehézségét vagy zavartalanosságát. Ebben a tekintetben a kelet-európai posztoszocialista gazdaságok még elég gyengén állnak. Ez azonban más kérdés. A jelen tanulmány tárgya a hiánygazdaság felszámolása, és ennek jellemzéséhez nem a készlet/termelés arányt, hanem a készlet *belső összetételét*, az inputkészlet/outputkészlet arányt kell szem előtt tartanunk.

élelmiszerekben, tüzelőben vagy más nélkülözhetetlen fogyasztási cikkekben. Az akkori súlyos hiányhelyzetet kellene összehasonlítani a mai állapottal. Magyarországon már jóval korábban, a hetvenes években megszűntek ezek a leggyötrőbb hiányok. A fogyasztási javak és szolgáltatások szférájában is – akárcsak a termelési javakéban – fokozatosan haladt előre a hiánygazdaság felszámolása. Mind több terméknel, termékcsoportnál vagy egész szektorokban lettek egyre ritkábbak, illetve érvényesültek mind kevésbé intenzíven a különböző hiányjelenségek. A korábban hosszú sorban állással megszerezhető cikkeknel rövidebbé váltak, majd megszűntek a sorok. Ritkábban került sor kényszerhelyettesítésre, és gyakoribbá vált az az eset, amikor a vevő az eredeti szándékának megfelelő terméket vagy szolgáltatást nehézség nélkül megkapja.

A 3. táblázat nemzetközi összehasonlítást mutat be, kikérdezéssel szerzett adatok alapján. Mint látható, a vizsgált posztszocialista országok közül egyedül Lengyelország és Magyarország lakosságáról mondhatjuk el: a legtöbb fogyasztó életét immár nem keseríti meg a gyakori és hosszan tartó sorban állás.

3. táblázat

## Sorban állás posztszocialista országokban

Ország	A naponta egy óránál többet sorban állók aránya a megkérdezettek százalékában	
	1991	1992
Bulgária	42	23
Csehország	39	33
Szlovákia	34	36
Lengyelország	22	9
Magyarország	10	9
Románia	45	29

*Forrás:* Rose–Haerpfer [1993] 19. o.

*Megjegyzés:* A New Democracies Barometer elnevezésű kutatás keretében végzett rendszeres nemzetközi közvélemény-kutatás során a megkérdezetteknek a következő kérdést tették fel: „Ön vagy bármely családtagja egy óránál többet tölt-e naponként sorban állással?” A táblázatban szereplő számok az igenlő válaszok relatív gyakoriságát adják meg.

Példaként három árucsoportot említék, amelyek Magyarországon sokáig a hiánygazdaság utóvédállásai voltak. Az egyik az autópiac. A 4. táblázat bemutatja az autóért való sorban állás fő adatait. A táblázat 1992-ben végződik; azóta nincsen hiány okozta sorban állás.<sup>7</sup> Ellenkezőleg, az autókereskedőknek jelentős eladatlan készleteik vannak.

A második árucsoport az elektronikával, informatikával és telekommunikációval összefüggő termékek köre. A nyolcvanas években igen szűkös volt az állami külkereskedelem által behozott, illetve az állami vállalatok által gyártott termékek kínálata; súlyos volt a hiány, amelyet csupán a féllegális vagy teljesen illegális behozatal enyhített. A behozatalt egy későbbi időszakban felpörgette az úgynevezett bevásárlóturizmus, amely a többi között ezeknek a termékeknek az importjára összpontosult. Ma már a magyarországi kínálat bőséges; az eladók értékesítési gondokkal küzdenek.

<sup>7</sup> Érett piacgazdaságban is esetleg hetekig kell várni az autó szállítására, ha a vevő nem raktárról vásárol, hanem speciális kívánságai vannak különböző minőségi paraméterek (szín, felszerelés stb.) konkrét konfigurációját illetően. Ennek a várakozási időnek a hossza azonban kizárólag szervezési és műszaki tényezőktől függ, és nem tekinthető hiányjelenségnek. Ilyesféle „műszaki-szervezési várakozási idő” természetesen Magyarországon is van.

4. táblázat

## Sorban állás új személygépkocsikért Magyarországon

Év	Sorban állás nélkül értékesített gépkocsik aránya	Sorban állás után értékesített gépkocsik aránya	Várakozási idő (év)
	százalékban		
1982	21,5	78,5	2,6
1983	25,3	74,7	2,4
1984	23,6	76,4	2,1
1985	24,4	75,6	1,9
1986	22,5	77,5	2,0
1987	24,5	75,5	1,9
1988	23,2	76,8	2,3
1989	42,7	57,3	2,9
1990	52,3	47,7	2,3
1991	93,8	6,2	1,2
1992	100,0	0,0	–

*Forrás:* A táblázatot *Kapitány Zsuzsa* állította össze, a következő források alapján: 1982–1988: *Kapitány Zsuzsa* [1989], 593. és 595. o.; 1989–1992: *Kapitány Zsuzsa* [1993], 45. és 46. o.

A harmadik példa a lakásszektor, amelyről nem csupán az életszínvonalra gyakorolt rendkívüli hatása miatt érdemes szólni, hanem azért is, mert példáján több fontos fogalmat és összefüggést világíthatunk meg.

Gyakran összekevernek néhány egymástól logikailag elválasztandó jelenséget. Az egyik a *lakáshiány*. Hiányról beszélünk akkor, ha a bérlakás potenciális bérlője, illetve a saját tulajdonú lakás potenciális vevője kész az érvényes árat megfizetni, de ezen az érvényes áron – kínálat híján – nem jön létre a tranzakció. Túlkereslet van lakás iránt. Az ellenkező előjelű jelenség: a bérlakás tulajdonosa felkínálja a bérleti jogot a potenciális bérlőnek, illetve a lakástulajdonos a lakás tulajdonjogát a potenciális vevőnek, de az utóbbinak nincs elég pénze a kívánt lakbér, illetve lakásár megfizetésére. A jelenlegi és a várható jövőbeli jövedelme mellett ezt nem engedheti meg magának; nem fordíthat ennyi pénzt lakásra.<sup>8</sup> A köznyelv ezt így nevezi: a potenciális vevő *pénzhiány* miatt nem jut lakáshoz. Ilyenkor túlkínálat mutatkozik lakásokból.

Visszatérve a lakáshiányhoz, természetesen a lakásszektor állapotának jellemzéséhez részletesebben kell leírni a lakáshiány jellegét. A köznyelv akkor beszél külön minősítő jelző nélkül lakáshiányról (vagy esetleg „általános lakáshiányról”), ha a lakásszektorban mutatkozó hiányjelenségek gyakoriak, intenzívek és krónikusak. Adott földrajzi területen vagy meghatározott lakástípusból részleges hiány mutatkozhat olyankor is, amikor a lakásszektorra nem jellemző az általános, intenzív és krónikus hiány.

Ez átvezet a következő jelenség tárgyalásához: a *lakásválaszték* szélességének problémáihoz. Még olyan gazdaságban is, amelyben túlkínálat van mind bérlakásokból, mind saját tulajdonú lakásokból, esetleg szegényes a választék. A lakás egyike a leginkább differenciált jószágoknak; minőségét igen nagyszámú tulajdonság együttese alkotja. A gazdaság (és ezen belül a lakásszektor) fejlettségének, valamint a koordinációs mechanizmus kifinomultságának és adaptivitásának függvényében nő a választék. Még ha egy árucsoport egészére a túlkínálat jellemző is, a vevő igényeinek kielégítése függ attól, hogy mennyire „vastag” vagy „vékony” a piac, s mennyire hatékony az a piac, amely a tranzakciókat lebonyolítja.

<sup>8</sup> Angolul ezt a problémát *affordability*-nek nevezik. A kifejezésnek szó szerinti magyar megfelelője nincsen (*to afford* = megengedheti magának, vagy: képes ráfordítani a szükséges összeget).

Végül meg kell különböztetni az előbbieken tárgyaltaktól a tényleges *lakáshelyzetet*, a *lakásfogyasztást*. Akár a lakás kínálata, akár a bérlő vagy vevő pénztárcája volt is a rövidebb oldal, azaz az effektív korlát, végül is kialakulnak a valóságos bérleti, illetve adásvételi ügyletek. A lakásszektorban egy adott időpontban meghatározott lakásállomány áll rendelkezésre, amely így vagy úgy allokálódik. Szegényebb, elmaradottabb országokban a lakások számottevő része szűk és gyenge minőségű. Sokan lakásinségben élnek. Ez a lesújtó jelenség bekövetkezhet akkor is, ha a piacon túlkereslet, tehát lakáshiány van; de akkor is, ha a piacon túlkínálat van, és a háztartásoknak nincs elég pénzük az óhajtott lakáskörülmények megteremtéséhez.

A klasszikus szocialista gazdaságban mindenütt súlyos, krónikus lakáshiány alakult ki. Magyarországon is ez volt a helyzet, de később, az 1968-as reformot követő évtizedekben a lakáshiány fokozatosan enyhült.<sup>9</sup> Jelenleg is még egymás mellett él kétféle jelenség. A bürokratikus előírt és a piaci lakbérnél jóval alacsonyabb szinten megállapított lakbérért bérelhető állami lakások iránt továbbra is túlkereslet mutatkozik. E szegmens részaránya azonban egyre kisebb; jelenleg az országos lakásállománynak kb. egyötöde tartozik ide. (A városokban, elsősorban Budapesten magasabb az arány.) Még ebben a szegmensben is enyhíti a hiányt a „szürkepiac”: az eddigi bérlő megfelelő ellenérték fejében átjuttatja a bérleti jogot az új bérlőnek. Ugyanakkor a lakások többsége már magántulajdonban van. Az utóbbi évek egyik legfontosabb változása a lakáspiac egyes nyomasztó bürokratikus kötöttségeinek megszüntetése. Például feloldották az „egy család egy lakás” elvét érvényesítő adminisztratív korlátozást; felszabadították a magántulajdonban lévő lakások bérét és az albérleti díjakat.

Magyarországon ma már minden lakástípusból van bürokratikus kötöttségek nélkül, szabadon igénybe vehető kínálat, de a választék kicsi, azaz a lakáspiac eléggé „szűk”. Ennyiben tehát a lakásszektor, egészét tekintve, nem hiánygazdasági jellegű többé. Akinek van pénze, az bérelhet, illetve vehet lakást. Ez a kijelentés – a fenti definíciók szerint – összefér azzal a megállapítással, hogy a lakosság széles csoportjainak lakáshelyzete kedvezőtlen, sőt egyes rétegek lakásnyomorban élnek.

### Összefoglalás

A magyar gazdaság nem nevezhető többé hiánygazdaságnak. Szinte minden szférájában vannak ugyan szórványos hiányjelenségek, de ugyanez elmondható érett piacgazdaságokról is. Vannak egyes jól körülhatárolható nem piaci, nem üzleti alapon működtetett szektorai (például az egészségügy), amelyekben intenzív és krónikus hiányjelenségek mutatkoznak; de éppen ugyanezekben a szektorokban hasonló a helyzet sok érett piacgazdaságban is. A gazdaság egészét tekintve azonban elmondható, hogy *ebben a tekintetben* eljutottunk a piacgazdaságokat jellemző állapotba.

A magyar fejlődés sajátossága, hogy a hiányjelenségek szűkebb térré szorulása, majd a hiánygazdaság felszámolása igen hosszú időszakra húzódott szét és fokozatosan ment végbe.<sup>10</sup> A folyamat a nyolcvanas évek végén, de különösen a politikai fordulat után gyorsult fel.

### Okozati elemzés

Sokan egyetlen tényezőre vezetik vissza a hiánygazdaság felszámolását, például csak az árak felszabadítására vagy csak a megszorító monetáris politikára. Gyakran találkozunk olyan magyarázattal, amely a kereslet–kínálat–árak jól ismert összefüggéseiből próbálja levezetni a hiánygazdaság jelenségeit. E tanulmány ennél sokrétűbb

<sup>9</sup> Lásd *Dániel* [1989] és *Buckley–Dániel–Thalwitz* [1993] tanulmányait.

<sup>10</sup> Ebben a tekintetben a kínai átalakulás menete hasonlít a magyaréhoz.

magyarázatot fejt ki. A szűken vett közgazdasági tényezők mellett nagy jelentőséget tulajdonít a politikai és institutionális változások hatásának. Nem próbálja egyoldalúan csak makro- vagy csak mikrogazdasági tényezőkkel magyarázni a hiánygazdaság megszűnését, hanem mindkét megközelítést alkalmazza.

### *Privatizálás, decentralizálás és deregulálás*

Itt az institutionális változások egy széles osztályát tekintjük át.<sup>11</sup>

1. *A szabad belépés kiszélesedése; új magánvállalatok keletkezése.* A klasszikus szocializmusban nincsen szabad vállalkozás. Szinte kizárólag a pártállam által alapított nagy termelési egységek, állami vállalatok és kváziállami termelőszövetkezetek működnek. Minden egyes új vállalat keletkezése nehézkes és hosszadalmas bürokratikus döntési folyamat végeredménye. Az a körülmény, hogy valamilyen termékből vagy szolgáltatásból hiány van, nem indukálja új vállalat keletkezését.

Ezzel szemben a kapitalista piacgazdaságot alapjában véve a szabad belépés jellemzi.<sup>12</sup> A hiány erőteljesen ösztönöz arra, hogy pótlására új vállalkozás lépjen be, hiszen itt különleges profitlehetőségek kínálkoznak. Még ha a már működő vállalatok érzéketlenül elmennének is a hiányjelzések mellett, az új vállalkozások egymagukban is előbb-utóbb képesek lennének betömni a hézagokat.

A magyar gazdaságban fokozatosan szélesedett a belépés lehetősége, és ennek nyomán mind több vállalat alakult. Az 1988. évi 40 468-ról 1994 januárjára 186 572-re emelkedett a gazdasági szervezetek száma.<sup>13</sup> Ezek túlnyomó része új magánvállalat. Nyomon követhető, hogy a belépések számottevő részben azokon a területeken mentek végbe, ahol korábban hiány mutatkozott.

2. *Importliberalizáció.* A klasszikus szocializmusban szigorú adminisztratív korlátok szabnak az importnak határt. Ha valamilyen termékből hiány mutatkozik, ez nem készlet automatikusan importra a bürokrácia döntéshozóit. Ha úgy tartják helyesnek, importtal szüntetik meg a hiányt, de ettől el is zárkozhatnak. Kényszerhelyettesítésre szorítják a vevőt, vagy ha ez nem valósul meg, akkor egyszerűen tudomásul veszik a hiány fennmaradását.

A kifejlett piacgazdaságban rendszerint nincsenek olyan importkorlátozások, amelyek hiányt idéznének elő a hazai ellátásban.<sup>14</sup> A túlkereslet importra ösztönöz, hiszen itt a szokványosnál magasabb profit ígérkezik. A *tradable* (külkereskedelmileg forgalmazható) javak és szolgáltatások körében a liberalizált import jóformán egymagában is képes számos hiányt megszüntetni, még akkor is, ha a hazai termelés nem tudja, vagy nem akarja kielégíteni a túlkeresletet.

<sup>11</sup> A szocialista gazdaság reformja, majd a posztoszocialista transzformáció számos egyéb, a hiánygazdaság felszámolásához ugyancsak hozzájáruló institutionális változást hozott; ezekről a tanulmány későbbi helyein lesz majd szó.

<sup>12</sup> Itt most eltekintek attól, hogy egyes szegmensekben adminisztratív korlátozások vannak, vagy a már ott működő nagy erejű vállalatok nehezítik az újonnan jövő vállalkozó belépését.

<sup>13</sup> Az adatok a jogi személyiségű gazdasági szervezeteket és a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságokat és szervezeteket foglalják magukban. (*Központi Statisztikai Hivatal* [1992] 57. o., [1994] 94. o.).

<sup>14</sup> Számos fejlett piacgazdaság külkereskedelem-politikai megfontolások alapján alkalmaz behozatali kvótákat. Rendszerint protekcionista megfontolásoktól vezérelve olyan termékekre írják elő azokat, amelyekből a hazai termelés is képes kielégíteni a piacot. Ilyen körülmények között az importkorlátozás nem generál hiányt.

Magyarországon az elmúlt egy-másfél évtizedben fokozatosan, több lépésben került sor az import liberalizálására, az import napjainkban már szinte teljesen mentes az adminisztratív kötöttségektől.<sup>15</sup> (Lásd az 5. táblázatot.)

A liberalizált importtermékek részaránya Magyarországon

5. táblázat

Szektorok	Liberalizált importtermékek részaránya a forgalomban (százalék)		Liberalizált importtermékek aránya az 1988. évi értékesítés százalékában		
	1989	1990	1991	1992	1993
Bányászat	0	4	51,6	98,8	98,8
Villamosenergia-ipar	–	–	100,0	100,0	100,0
Kohászat	0	67	92,7	99,6	99,6
Gépipar	86	89	98,0	99,7	99,7
Építőanyag-ipar	31	28	100,0	100,0	100,0
Vegyipar	2	73	85,9	89,2	89,2
Könnyűipar	6	45	54,4	69,2	69,3
Egyéb ipar	0	43	–	–	–
Élelmiszeripar	60	60	10,9	10,9	10,9
<i>Ipar</i>	<i>43</i>	<i>71</i>	<i>71,6</i>	<i>77,4</i>	<i>77,5</i>
Mezőgazdaság	24	36	–	–	–
Erdőgazdálkodás	0	100	–	–	–
<i>Import összesen</i>	<i>42</i>	<i>69</i>	<i>–</i>	<i>–</i>	<i>–</i>

*Megjegyzés:* Az 1990-es adat az adott év I-X. hónapjára vonatkozik. Az 1989–1990-es és az 1991–1993-as időszakokra vonatkozó adatok közvetlenül nem hasonlíthatók össze egymással.

*Forrás:* 1989 és 1990: Gács [1991a] 9. o., 1991–1993: Macskási Zsolt összeállítása a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma adatai alapján.

Az import hiánypótló szerepét megkönnyíti az 1. pontban említett változás, azaz a szabad belépés kiszélesítése. Nagy számban keletkeznek új külkereskedelmi magánvállalkozások. Korábban néhány tucat nagy állami külkereskedelmi vállalat jóformán monopolizálta egy-egy termékcsoport teljes importját. Most a helyükön vagy mellettük, velük versenyezve ezrével keletkeztek új, kisebb-nagyobb külkereskedelmi vállalkozások, amelyek igyekeznek gyorsan lecsapni minden olyan hazai piacra, amelyet a hazai termelés kielégítetlenül hagy.

3. *Az utasításos rendszer felszámolása.* A klasszikus szocializmus állami és kváziállami vállalatai számára részletekbe menő, kötelező érvényű outputfeladatokat és inputkereteket írnak elő. Ennek az utasításos rendszernek a körülményessége, merevsége és a tervutasítások kidolgozóinak érzéketlensége a felhasználók-fogyasztók igényei iránt hozzájárul az alkalmazkodási folyamatok nagymérvű surlódásaihoz, a gazdaság alkalmazkodóképességének gyengeségéhez s ezzel együtt a hiányok keletkezéséhez.

Magyarországon már az 1968. évi reform nyomán megszűnt az utasításos rendszer. Megnőtt az állami vállalatok önállósága. Igaz, továbbra is sokféle bürokratikus beavatkozás korlátozta autonómiájukat, de azért tevékenységük a korábbihoz képest rugalmasabbá vált. Ez is szerepet játszott abban, hogy a reformszocialista gazdaságban kevésbé voltak gyakoriak és intenzívek a hiányjelenségek, mint a reform előtt.

4. *A vállalati költségvetési korlát megkeményedése.* A klasszikus szocializmusban az állami és kváziállami vállalatok költségvetési korlátja puha. Túlélésüket tartós veszteség esetén is biztosítja az állam. Ez ahhoz vezet, hogy ár- és költségérzékenység-

<sup>15</sup> Az importliberalizálás történetéről és a posztoszocialista átmenet alatti kiteljesedéséről lásd Gács [1991b], [1994].

gük gyenge; nem reagálnak erőteljesen a relatív árak jelzéseire; nem tesznek nagy erőfeszítést a költségek csökkentésére. Az ár- és költségérzékenységnek ez a tompasága megmutatkozik mind a kínálati, mind a keresleti oldalon, gyengítvén a vállalat alkalmazkodóképességét.

Az érett kapitalista piacgazdaságban a vállalatok költségvetési korlátja kemény. A vállalatok profitot maximalizálnak. A tartósan veszteséges vagy súlyosan fizetéképtelen vállalatok tönkremennek. A vállalati magatartás nem épülhet arra a várakozásra, hogy az állam majd kihúzza a vállalatot a bajból, mert ez csak kivételesen fordul elő. Ezért a vállalat erősen ár- és költségérzékeny; igyekszik reagálni mind a kínálat, mind a kereslet oldalán a relatív árak változására. Nagy erővel törekszik a költségek csökkentésére. Ez, az érett piacgazdaság körülményei között, nemcsak a magánvállalatra, hanem az állami vállalatra is érvényes, feltéve, hogy az állami szektor eléggé szűk, és az állam nem rendezkedett be vállalatai paternalista oltalmazására.

Magyarországon a gazdaság egészét tekintve fokozatosan ment végbe a költségvetési korlát megkeményedése (lásd *Kornai* [1993b]). Ennek a folyamatnak több összetevője volt:

– A magánszektor részaránya fokozatosan nőtt, és nő továbbra is, részben állami vállalatok privatizálásának, részben új magánvállalatok keletkezésének eredményeképp. A magánvállalatnak születésétől kezdve kemény a költségvetési korlátja; nagy többségük nem számíthat állami pénzügyi megsegítésre.

– Azok a vállalatok, amelyek állami tulajdonban voltak és maradtak, fokozatosan tanulják meg, hogy a túlélés nem garantált. A tanulási folyamat időnként felgyorsult. Az 1990. évi politikai fordulat önmagában is figyelmeztetően hatott: az állami szektor privilegizált helyzete véget fog érni. Az új posztoszocialista politikai hatalom világossá tette, hogy a jövő a magánszektoré; a privatizálás kilátása eleve megkérdőjelezte a múltban garantált automatikus túlélést. Ehhez adódott hozzá előbb szórványosan, majd szaporodó számban a csődök és felszámolások élménye. Végül a csődtörvény és a nyomában levonuló csődhullám tette egyértelművé: a puha költségvetési korlát korszakának vége. Noha a folyamat még korántsem fejeződött be, és újra és újra visszatérnek a puha költségvetési korlát tünetei, a túlélés automatikus garantálásában való bizakodás elpárolgott. Ennek megfelelően nőtt mind az átmenetileg, mind pedig a tartósan állami tulajdonban maradt vállalatok ár- és költségérzékenysége.

5. *Az árak felszabadítása; az ártámogatások leépítése.* A klasszikus szocializmusban az árakat, csekély kivétellel, központilag szabják meg és hosszú időre rögzítik. A termelési javak allokációjában a tervutasítások játsszák a fő szerepet; az árak hatása gyenge, az imént említett körülmény, a költségvetési korlát puhasága következtében. A kemény költségvetési korláttal rendelkező háztartás keresletére azonban természetesen a szokásos módon hatnak az árak. Mivel a fogyasztási javak és szolgáltatások számottevő részének irreálisan alacsony az ára, amit a költségvetés által juttatott ártámogatások tesznek lehetővé, túlkereslet lép fel velük szemben.

Magyarországon már az 1968-as reformmal megkezdődött az árak fokozatos felszabadításának folyamata. Ez a nyolcvanas évek végén és különösen a kilencvenes években, a politikai fordulat után felgyorsult. (Lásd a 6. és 7. táblázatot). A folyamat még nem fejeződött be teljesen. Nemcsak ott maradt meg az állami ármeghatározás, ahol ez még az állami beavatkozást a legszűkebb térre szorító gazdaságokban is szokásos (például természetes monopólium esetén), hanem egyéb szférákban is.<sup>16</sup> Mindazonáltal elmondható: Magyarországon az árrendszer liberalizálásának foka elég közel jutott számos érett európai piacgazdasághoz.

<sup>16</sup> Időnként olyan lépéseket tett a kormányzat, feltehetően politikai népszerűségének növelése érdekében, amelyek szöges ellentétben állnak az árliberalizálás általános tendenciájával. Ilyen volt az állami bérlakásokra 1993-ban előírt lakbérstop, amely konzerválja a fontos szektor hiányjelenségeit és súlyos finanszírozási gondjait.

A piaci árak részarányának változása a termelőszférában

Ágazat	A piaci árak részaránya (belföldi értékesítés = 100)								
	1968	1975	1980	1985	1988	1990	1991	1992	1993
Bányászat	21	25	30	20	25	25	50	75	75
Villamosenergia-ipar	5	7	7	10	10	10	10	10	10
Kohászat	2	31	96	96	96	96	100	100	100
Gépipar	61	86	100	100	100	100	100	100	100
Építőanyag-ipar	57	75	80	84	100	100	100	100	100
Vegyipar	43	49	60	55	56	60	90	100	100
Könyűipar	88	91	94	98	100	100	100	100	100
Élelmiszeripar	78	87	93	92	97	97	100	100	100
<i>Ipar összesen</i>	<i>58</i>	<i>71</i>	<i>81</i>	–	–	–	–	–	–
Építőipar	45	13	13	35	100	100	100	100	100
Mezőgazdaság (felvásárlás)	16	37	37	40	50	82	85	100	100
Szállítás, hírközlés	0	10	10	25	35	60	60	60	60
Vízgazdálkodás	0	10	10	15	25	25	25	25	25
Kereskedelem (árrés)	0	65	100	97	97	95	98	98	98
<i>Anyagi ágak összesen</i>	–	<i>57</i>	<i>67</i>	<i>68</i>	<i>78</i>	<i>83</i>	<i>80</i>	<i>90</i>	<i>90</i>

*Forrás:* 1968–1990: Lukács Mónika összeállítása, Pappné Ritter Jolán és Bodócsi András adatai alapján. 1991–1993: Szabó Bakos Eszter összeállítása, a Pénzügyminisztérium szabályozói főosztályának szakértői becslése alapján.

A piaci árak részarányának változása a fogyasztói árak területén

Fogyasztási cikkek	A piaci árak részaránya (belföldi értékesítés = 100)							
	1968	1978	1985	1988	1990	1991	1992	1993
Élelmiszerek	13	22	36	73	91	94	100	100
Élvezeti cikkek	0	0	29	100	100	100	100	100
Ruházati cikkek, lakástextíliák	25	89	97	100	100	100	100	100
Vas-műszaki cikkek	13	85	86	100	100	100	100	100
Bútor	0	0	97	100	100	100	100	100
Járművek	0	0	22	24	100	100	100	100
Háztartási vegyi cikkek	0	0	69	91	100	100	100	100
Kultúrcikkek	0	0	86	91	99	100	100	100
Ásványolajipari termékek	0	0	0	0	4	100	100	100
Építőanyagok, faárúk	9	0	70	100	100	100	100	100
Tüzelőanyagok	0	0	2	5	2	34	100	100
Gyógyászati cikkek	0	0	5	9	100	100	100	100
Egyéb vegyesipari cikkek	0	0	91	100	100	100	100	100
<i>Kiskereskedelem összesen</i>	<i>17</i>	<i>50</i>	–	<i>80</i>	<i>84</i>	<i>90</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Villamos energia, távfűtés, egyéb háztartási energiaszolgáltatás	0	0	0	0	0	11	40	40
Vízdíj	0	0	0	0	0	0	0	0
Lakbér, lakásberuházás*	0	0	80	82	82	82	–	–
Szabadpiaci forgalom	0	100	100	100	100	100	100	100
Egyéb szolgáltatás	0	0	–	–	–	79	75	75
<i>Lakossági vásárlás összesen</i>	<i>21</i>	<i>45</i>	<i>57</i>	<i>80</i>	<i>85</i>	<i>91</i>	<i>93</i>	<i>93</i>

*Forrás:* A táblázatot Lukács Mónika és Szabó Bakos Eszter állította össze Pappné Ritter Jolán, a Pénzügyminisztérium (szabályozói főosztály szakértői becslése) és a KSH adatai alapján.

\* 1993-ban a lakások ára szabad, a lakberek pedig maximáltak.



Az ármeghatározás deregulálásával-liberalizálásával párhuzamosan folyik az ártámogatások fokozatos leépítése.<sup>17</sup>

Végeredményben napjaink relatív árrendszere nem áll távol egy igazi piaci árrendszertől.<sup>18</sup>

### *A termelés adaptivitásának fejlődése*

Az előző alfejezetben felsorolt institutionális változások együttesen azt eredményezik, hogy a termelés rugalmasabban és gyorsabban, kisebb sűrűdással alkalmazkodik a mindenkori piaci helyzethez mind a kínálati, mind a keresleti oldalon. Szűkebb témánknál maradván, csak a túlkeresletről szólok (a túlkínálat hatása fordított irányú). A túlkereslet olyan reakciókat vált ki, amelyek a túlkereslet kiküszöböléséhez vezetnek:

- áralkalmazkodást, nevezetesen az árak relatív emelkedését, és/vagy
- mennyiségi alkalmazkodást, azaz a kínálat növelését és a kereslet csökkenését.

Mennyiségi alkalmazkodásra készíthet vagy a túlkereslet közvetlen érzékelése, vagy az ár változása. Ez utóbbi azért tud hatni erőteljesebben, mert most már nemcsak a háztartás, hanem a vállalat is költség- és árérzékes. A mennyiségi alkalmazkodás egy része rövid távú, az adott kapacitásokon végrehajtható, más része hosszú távú, új kapacitás létesítését igényli. Ez, még ha a beruházási szándék fennállna is, időbe telik – addig átmenetileg az áralkalmazkodás és a rövid távú mennyiségi alkalmazkodás küszöböli ki a hiányt.

Az olvasó pontról pontra nyomon követheti, hogy az itt leírt, a piac elméletéből jól ismert alkalmazkodási folyamatok akkor és olyan széles körben válnak uralkodóvá, amikor és amilyen széles körben végbement az előző alfejezetben leírt első öt institutionális változás. Az ár- és mennyiségi alkalmazkodás gerjesztője a szabad belépés és import, a termelők felszabadítása a tervutasítás merevségeitől és a jövedelmezőség kényszere, valamint az árak szabad mozgása.

Az institutionális változások nyomán kialakul az a piaci helyzet, amelyet Adam Smith óta az *eladók versenyének* neveznek, (Smith [1959] 106. o.) kiszorítván a korábbi rezsimit, amelyet a *vevők versenye* jellemezett. A tökéletes verseny walrasianus tiszta elmélete elhalványította, vértelenné tette a közgazdász szakma szemében a verseny fogalmát. Egy extrém tiszta piaci helyzetnek adta ezt a nevet, amelyben atomizált vevők és eladók folytatnak tranzakciókat; az árakat anonim folyamatok alakítják ki; a termékek tökéletesen szabványosítottak stb. A szocializmusból a kapitalizmusba átlépő emberek talán élesebben érzékelik: a korábbi helyzetben is és az újbán is a gazdaság legtöbb területén igazi rivalizálás folyt, amelyben nem lehet mindenki elégedett: vannak nyertesek és vesztesek. Vagy az eladó van fölényben a vevővel szemben, vagy megfordítva, a vevő van fölényben az eladóval szemben. Az utóbbi

<sup>17</sup> A fogyasztói árkiegészítésre fordított költségvetési kiadás 1986-ban a GDP 5,5 százalékát tette ki, 1993-ban 0,7 százalékát. (Muraközy [1993] 39. o.)

<sup>18</sup> Az előző fejezet megemlítette, hogy egyes szektorokban (például az egészségügyben) nem szűntek meg a hiányjelenségek. Ez többek között azzal is összefügg, hogy ezekben a szektorokban nem mentek végbe a fentiekben leírt 1–5. institutionális változások.

Ezen a helyen csupán regisztrálok a helyzetet. Nem ennek a tanulmánynak a feladata állást foglalni abban, hogy milyen mértékben kívánatos e szektorok privatizálása, decentralizálása és deregulálása. Ezzel kapcsolatban együttesen kell mérlegelni több etikai, szociális és közgazdasági kritériumot. Annyit azonban igazol a magyar posztoszocialista átalakulás tapasztalata: az ebbe az irányba mutató institutionális változások nélkül a hiány ezekben a szektorokban még akkor is fennmarad, ha a gazdasági környezet egészében felszámolódik a hiánygazdaság.

helyzet alakul ki akkor, ha a piacon a *korlátozott verseny* (imperfect competition) valamelyik változata érvényesül.<sup>19</sup> Minden modern piaci gazdaságban ez a legszélesebb körben uralkodó versenyforma. Ez a helyzet immár a mai Magyarországon is. Röviden összefoglalom a korlátozott verseny legfontosabb jellegzetességeit.

Az eladó<sup>20</sup> nem szabványos, hanem differenciált terméket kínál a vevőnek. Igaz, termékének vannak közeli helyettesítői (máskülönben monopolista lenne), de az ő kínálata mégis csak különbözik a többiekétől, minőségben, csomagolásban, a vevőhöz való földrajzi közelségben, a szállítás gyorsaságában, a fizetési feltételekben stb.

Tökéletes verseny esetén az eladó árelfogadó (price-taker); készen kapja az árat az anonim piaci folyamatok eredményeképpen. Ezzel szemben korlátozott versenyben az eladó ármeghatározó (price-maker). Az ár megszabásakor azonban figyelembe kell venni, hogy saját termékének ára hatással lesz a keresletre. Lefelé lejtő keresleti görbével áll szemben, tehát ahogyan emeli az árat, úgy csökken a kereslet terméke iránt.

Elméletileg és tapasztalatilag is igazolható, hogy a profit maximalizálására törekvő termelő a korlátozott verseny körülményei között olyan árat szab meg, amely magasabb a határkölségnél; a termelés volumene pedig kisebb annál a mennyiségnél, amelynél az egységre jutó költség minimális. A termelőnél többletkapacitás (excess capacity) keletkezik. Ezért az eladó kész arra, hogy többet termeljen ezen az általa megszabott áron, feltéve, hogy a vevők ezen az áron készek lennének többet vásárolni.<sup>21</sup> Ezért, noha nem csökkenti az árat, de egyéb, nem ár jellegű eszközök igénybevételével is igyekszik elhódítani a vevőt a versenytársaitól.

Itt jutottunk el ahhoz a megállapításhoz, amely témám szempontjából lényegbevágó: a korlátozott verseny termelője versenyez a vevőért, igyekszik igényeit minél inkább megismerni<sup>22</sup> és azokhoz alkalmazkodni, hirdetéssel felhívni a figyelmet az árujára, igyekszik új, jobb termékekkel új igényeket kelteni, és ezzel is a versenytársak fölé kerekedni. Ő küzd a vevő kegyeiért – azaz megfordult a világ ahhoz a hiánygazdasági helyzethez képest, amikor a vevő próbálta hízélgéssel vagy megvesztegetéssel megszerezni az eladó kegyeit.

A korlátozott verseny elmélete sokszor kiemeli – joggal – azt, ami ebben a versenyformában veszteségekhez vezet: a kapacitás kihasználatlanságát, a tékozló reklámköltegetést, a modellek és minták sűrű változtatgatását. Mi azonban, a szocializmusból jött vevők érzékeliük ennek előnyeit is: az eladót igen erős ösztönzés készíti arra, hogy erőfeszítésekkel elhódítsa a vevőt a riválisoktól.<sup>23</sup>

Nemcsak a valóságos, de még a potenciális riválistól való fenyegetettség tudata, az új versenytárs belépésének lehetősége is kiválthatja az említett ösztönző hatásokat.

<sup>19</sup> A korlátozott verseny elméletének úttörői *Chamberlin* [1962] és *Robinson* [1933]. A jelenkori irodalomból kiemelem *Dixit–Stiglitz* [1977], *Hart* [1984], *Krugman* [1979] és *Kuenne* [1967] műveit.

<sup>20</sup> Ezen a helyen, akárcsak a tanulmány több más részében is, az eladó nemcsak a kereskedőt jelenti, hanem a termékeit értékesítő termelőt is.

<sup>21</sup> A disequilibriumelmélet terminológiájával ez így fejezhető ki: névleges (notional) túlkínálattal keletkezik. A termelő kész lenne az általa megszabott áron többet eladni, mint amennyit ténylegesen képes értékesíteni.

<sup>22</sup> Itt utalni szeretnék Hayek közismert érvelésére: a piac nagy előnye a bürokratikus szabályozással szemben, hogy sokkal erősebb érdekeltséget teremt a szétforgácsolva heverő információ megszerzésére és hasznosítására.

<sup>23</sup> A korlátozott versenynek ezeket az erőfeszítésekre ösztönző tulajdonságait emeli ki *Scitovsky* [1985] és *Domar* [1989]. Lásd továbbá *Weitzman* [1989] tanulmányát, amely a jelenség modellezésére tett kísérletet.

Ezt a gondolatot dolgozza ki a „megfenyegethető”, „versenyre kihívható” piacok (contestable markets) elmélete (Baumol–Panzar–Willig [1982]).

A valóságos rivalizálás egy másik aspektusa jelenik meg Schumpeter versenyelméletében (Schumpeter [1976]). Az ő értelmezésében a folyamat fő szereplője a vállalkozó, aki újításaival igyekszik költségekben és minőségben előnyre szert tenni versenytársaival szemben.

Az idézett elméletek, amelyek az érett kapitalizmust tartják szem előtt, magától értetődően adottnak veszik a vállalatoknak, a termelő-eladóknak azt a magatartását, amely a vevő megnyerésére irányul. A posztoszocialista átmenetben viszont éppen csak kifejlődően van ez a magatartás. Ez jól érzékelhető Magyarországon is, ahol terjedően van az „eladók versenye”, a rivalizálás követelte magatartás. Sok termelő-eladó azonban még nem értette meg az új helyzetet, és folytatja a hiánygazdaságban megszokott rutint. Előbb-utóbb azonban az új piaci helyzet kikényszeríti az eladó újfajta magatartását. Az adaptív viselkedés elsajátítása hosszabb időt igénylő tanulási folyamat.

Meg kell említenem egy, az adaptivitás javulásával ellentétes irányban ható jelenséget is. Az előző alfejezetben tárgyalt institutionális változások között szerepelt a költségvetési korlát megkeményedése is. Ez hosszú távon alkalmazkodásra nevel. Rövid távon azonban súrlódásokhoz vezet: esetleg olyan vállalat is tönkremegy, amelynek terméke nem pótolható azonnal, és ezért hiány keletkezik. Minél kevésbé hárulnak el az akadályok a szabad belépés és import elől, annál inkább megmutatkozik ez a probléma.

#### *A kereslet „elszaladásának” kiküszöbölése*

A termelés adaptivitásának gyengesége mellett a hiánygazdaság újratermelésének másik fő kiváltó oka a makrokereslet elszaladása a makrokínálathoz képest. Ezt az állandóan újratermelő aránytalanságot is ki kell küszöbölni a hiánygazdaság végérvényes felszámolásához. Mind az előző, mind pedig ebben az alfejezetben tárgyalt változások külön-külön is *szükséges feltételei* a hiánygazdaság felszámolásának.

A kereslet elszaladásának nevezem azt a jelenséget, amikor a kínálat felhasználóinak valamely csoportja nem érzi magát korlátozva vásárlásaiban saját pénzügyi helyzete (vagyon, jövedelme és hitelképessége) által, hanem kész annyit beszerezni az általa kívánt erőforrásból, termékből vagy szolgáltatásból, amennyi megszerezhető, vagy amennyit számára adminisztratív úton engedélyeznek. A tényleges tranzakciót a fizikai kínálat, a termelő eladási szándéka vagy adminisztratív kvóta korlátozza, más szóval ezek valamelyike az effektív korlát, viszont a keresletet effektív módon nem korlátozza semmi.

Természetesen az elszaladó keresletnek is vannak felső határai; józan ésszel senki sem tart igényt „végtelen” mennyiségű vásárlásra. Ezeknek a felső korlátoknak azonban nincsen jelentőségük, szinte sohasem válnak effektív korlátokká; a lényeges az, hogy az elszaladó kereslet szinte mindig nagyobb, mint a kínálat.

A makrokeresletnek négy olyan komponense van, amely a klasszikus szocializmusban hajlamos elszaladásra, mégpedig azért, mert a rendszer immanens tulajdonságai készítik erre. A reform, majd a posztoszocialista átalakulás kiküszöböli ezeket az elszaladásra készítő belső tulajdonságokat.

1. *A beruházási éhség megszűnése.* A klasszikus szocializmusban expanziós készítés hatja át a bürokratikus hierarchia minden szintjén a döntéshozókat, és ez kielégíthetetlen beruházási éhséget okoz. Mindig akadnak minisztériumok, ágazati és vállalati vezetők, akik örömet hajlandóak beruházni. A krónikus hiány következtében mindig lesz értékesítési piacuk; a puha költségvetési korlát pedig felmenti őket az alól, hogy törődjenek a beruházás révén létrejövő termelés jövőbeli jövedelmezőségével.

A reformszocializmus idején a beruházási éhség nem szűnt meg.<sup>24</sup> A beruházási keresletet időszakonként adminisztratív úton fogta vissza a gazdasági irányítás. A beruházási éhség igazából akkor számolódtott fel, amikor a fejezet elején áttekintett institutionális változások végbementek.

Az állami vállalat vezetőinek kielégíthetetlen beruházási éhsége nyomtalanul eltűnt, amikor a költségvetési korlát megkeményedett, és a termékek értékesítésének jövődjéi kilátásai bizonytalanná váltak. Ugyanebben az irányban hatottak a privatizálásra vonatkozó várakozások is.

A magánvállalatban – természeténél fogva – sohasem mutatkozik kielégíthetetlen beruházási éhség. Mérlegelni kénytelen a beruházás várható kockázatát: vajon megtérülnek-e a jelenlegi költségek a későbbi bevételekben, és hoznak-e ezen felül nyereséget. Az átalakulás bizonytalanságai közepette, pozitív és egyes időszakokban igen magas reálkamatlábak mellett a magánszektor beruházási kereslete meglehetősen visszafogott.

A gazdaság egészét tekintve a rendszer immanens tulajdonságai által gerjesztett beruházási éhség tehát megszűnt; a makrokereslet beruházási komponense nem hajlamos többé az elszaladásra. Ez jól nyomon követhető a magyar gazdaságban, ahol a beruházások részaránya a GDP-ben, sőt abszolút volumene is nagymértékben visszaesett. (Kornai [1993c] 585–588. o.)

2. *Az exportpiacok megkeményedése.* A klasszikus szocialista rendszerben az exportálható termékek iránti kereslet több okból is hajlamos az elszaladásra.

A *puha devizás* relációban a partnerországok maguk is hiánygazdaságok, amelyekben túlkereslet mutatkozik számos termék iránt. Emiatt igénytelenek a minőség és a szállítási feltételek tekintetében, és szorgalmazzák, hogy minél többet importáljanak a náluk hiányzó termékekből. Ami a hazai exportmagatartást illeti: mind a külkereskedelmi, mind pedig a termelővállalat számára kényelmes az igénytelen keleti piac, és ezért ugyancsak szorgalmazzák ezt az exportot. Mindezekből következik, hogy igen sok termék esetében nem a partnerország kereslete, hanem a hazai fél kínálata alkotja az effektív korlátot.

A *kemény devizás* relációban természetesen effektív a partnerország keresleti korlátja. A kereslet azonban növelhető árengedményekkel, amelyeket a támogatások tesznek lehetővé. És mivel nagy a kemény devizáért vásárolható import iránti éhség, illetve a gazdaságirányítást erősen szorítja az adósságszolgálat, a „bármilyen áron, bármilyen költséggel exportálni” elv szerint próbál minél többet kihozni a hazai termelésből export céljaira.

Végeredményben tehát a klasszikus szocialista rendszer immanens tulajdonságai olyan magatartást alakítanak ki, amelyek az exportálható termékek iránti keresletet is hajlamossá teszik az elszaladásra.

Magyarország átorientálódása a kemény devizás piacok felé már jóval az 1990-es politikai fordulat és a KGST 1991-es összeomlása előtt megkezdődött. Akkor azonban még növelhető volt a kemény devizáért folytatott export a támogatások gátlástalan osztogatása révén is. Emellett akkor még, legalábbis végső menedékként, ott volt a KGST-piac is.<sup>25</sup> Ennyiben tehát nem volt konzisztensen effektív a keresleti korlát, és még nem számolódtott fel teljes egészében az exportkereslet elszaladására való hajlam.

A változás ebben a tekintetben a nyolcvanas évek végén és főként az 1990-es politikai fordulat, valamint a KGST összeomlása után teljesebben ki. Attól kezdve

<sup>24</sup> Lackó Mária cikke igazolta a krónikus beruházási túlkeresletet (Lackó [1989]).

<sup>25</sup> A felső gazdasági vezetés időszakonként adminisztratív úton korlátozta a Szovjetunióba, illetve más szocialista országokba irányuló exportot, mert nem bízott abban, hogy megfelelő ellenértéket kapunk. Tette ezt az alsóbb szintű vezetők törekvéseivel szemben, akik örömmel folytatták volna ezt a kényelmes exportot.

gyorsult fel a költségvetési korlát megkeményedése, nőtt meg a jövedelmezőségi kényszer alatt működő magánvállalati export súlya, és csökkent az export szubvencionálása. Mindinkább lehetetlenné vált a „bármilyen áron, bármilyen költséggel exportálni” elvnek az érvényesítése. Egyértelművé lett, hogy az exportpiac vételi szándéka valóban effektív korlát. Sem Magyarország belső rendszerének immanens tulajdonságai, sem pedig a hiánygazdaságok közötti sajátos KGST-kapcsolat nem generálja többé az exporttermékek iránti kereslet elszaladására való hajlamot.<sup>26</sup>

3. *Az állami kiadások korlátozása.* A klasszikus szocialista rendszerben a kormányzati kiadás, a makrokereslet harmadik nagy komponense is hajlamos az elszaladásra. Minden állami bürokrácia kész a túlköltekezésre; ez nem rendszerspecifikus. A klasszikus szocialista rendszer abban különbözik a parlamenti demokráciától, hogy nincsen beépített mechanizmus a túlköltekezési szándék megfékezésére. A kormány nem kényszerül nyilvános elszámolásra; nincsen parlamenti ellenzék, amely előzetesen bírálná a kormány kiadási terveit, és utólagosan ellenőrizné a költségvetés végrehajtását. A legfelsőbb irányítás a nyilvánosság kizárásával, saját belátása szerint állítja össze az állami költségvetést. Mivel a központi bank is ugyanennek az irányításnak van alávetve, bármekkora költségvetési hiány finanszírozható a központi bank által nyújtott kölcsönrel – azaz inflációs eszközökkel, a bankóprés működtetésével. Ennyiben az állam költségvetési korlátja is puha. A tényleges költségvetési deficitet rendszerint elrejtik a parlament elé kerülő dokumentumok. A parlament amúgy is automatikusan üti rá a törvényes jóváhagyás pecsétjét a pártállami vezetés által előterjesztett tervezetekre.

Ez a helyzet csupán a politikai fordulat után változott meg.<sup>27</sup> A bürokrácia költekezési hajlama természetesen megmaradt. Emiatt és egyéb okok következtében tartósan fennáll a veszélye annak, hogy az állami költségvetés deficitese legyen. (Mint ismeretes, ez be is következett.) Ez azonban a parlament, a számvevőszék, a sajtó, és végső soron a közvélemény, továbbá a nemzetközi pénzügyi szervezetek (IMF, Világbank) szeme láttára történik. Az ellenőrzés fékezi a költekezési hajlamot. Ebben az értelemben már nem beszélhetünk arról, hogy nincs beépített mechanizmus a kormányzati kereslet fékezésére.

4. *A halmozási tendencia megszűnése.* A klasszikus szocializmusban a termelőket halmozási tendencia jellemzi. Mivel az inputellátás bizonytalan, az üzemenet folyamatossága érdekében minden vállalat igyekszik minél több anyagot, félkész terméket, alkatrészt felhalmozni. És mert a puha költségvetési korlát miatt amúgy sem érzékeny a költségekre, ezt nyugodtan megteheti.<sup>28</sup> Mindez a termelési javak iránti intermedier

<sup>26</sup> Nézetem szerint ez a változás sem tekinthető szokványos „külső sokknak”. A szocializmus összeomlása mélyreható belső institutionális változásokhoz vezetett külön-külön mind-egyik poszt-szocialista országban. *Ugyanez* az összeomlás vezetett, nemzetközi méretekben, ezen országok egymás közötti külkereskedelmi kapcsolatainak megrendüléséhez és a jövőbeli kapcsolatok jellegének radikális átalakulásához.

<sup>27</sup> Az első többpárti választást megelőző évben, 1989-ben Németh Miklós kormánya nyilvánosságra hozta, hogy a korábbi költségvetések (és a külföldi adósságállományról szóló bejelentések) hamisak voltak. A költségvetési hiány és az adósság nagyobb volt annál, mint amennyit korábban közöltek.

Ez az esemény mintegy előszele volt annak a változásnak, amely 1990-től valósult meg konzisztensebben. Érzékelhetővé vált: mostantól kezdve sokkal nehezebb elrejtetni az adófizető polgárok előtt az állam pénzügyeit.

<sup>28</sup> A költségvetési korlát puhasága, a hiány és a halmozási tendencia közötti összefüggést igazolja matematikai modellel *Goldfeld-Quandt* [1990a], [1990b].

keresletet, a makrokereslet egy további fontos komponensét, hajlamossá teszi az elszaladásra.

Ez a hajlam is megszűnik (lásd a 2. táblázatot), elsősorban a fejezet elején leírt institutionális változások hatására. Mivel sokféle tényező következtében fokozatosan felszámolódik a hiánygazdaság, ez tompítja a halmozásra való készletet is. (Lásd az 1. táblázatot.)

A szocialista gazdaságban az elszaladó kereslet 1., 2., 3. és 4. komponense együttvéve sajátos potenciális elkötetlen pénztömeget (*monetary overhang*) képez. Igaz, nincs a beruházó, az exportáló vállalat, a kormányzati kiadásról döntő hivatalnok, illetve az inputkészletet halmozó vállalat kezében a túlkereslet azonnali realizálására szolgáló likvid fizetési eszköz. De azért számít arra, hogy ha már a kínálat vagy az adminisztratív engedély lehetővé tette számára a tranzakciót, akkor valamiképpen meglesz rá a pénz is. Ez a potenciális fizetőképesség túlkeresleti nyomást gyakorol, és a visszaszorított inflációhoz hasonló hatásokat fejt ki. E potenciális elkötetlen pénztömeg felszívódik a korábbiakban leírt institutionális változások következtében.

Összefoglalva: az institutionális változások fokozatosan felszámolják azokat a mechanizmusokat, amelyek a politikai és gazdasági rendszer belső lényegi tulajdonságaitól indítva elszaladási tendenciát hívnak életre a makrokereslet egyes fő összetevőinél.<sup>29</sup>

Ezen a helyen az institutionális változások halmazába már nem csak a fejezet elején áttekintett privatizálást, decentralizálást és deregulálást soroljuk be, hanem a jelen alfejezetben említett néhány további változást is: a KGST-országokkal folytatott külkereskedelem sajátos külkereskedelmi kapcsolatrendszerének megszüntetését, továbbá az állami költségvetés és az állami kiadások nyilvános – elsősorban parlamenti – ellenőrzését. Amikor tehát a tanulmány a továbbiakban institutionális változásokról szól, ezen a kibővített változások halmazát értendő.

### *A lakossági jövedelem és a fogyasztás szerepe*

A makrokereslet legnagyobb összetevőjének, a lakossági fogyasztásnak a szerepe a hiánygazdaság feltételeinek újratermelésében lényegbevágóan eltér az imént tárgyalt másik négy komponensétől. A klasszikus szocializmusban nincsen olyan immanens mechanizmus, amely *szükségképpen* generálná a lakossági jövedelmek és ezzel együtt a fogyasztási cikkek iránti háztartási kereslet elszaladását. Ez az egyedüli olyan fő összetevője a makrokeresletnek, amelyet igen szigorúan és hatékonyan korlátoz a bürokrácia. Hatásos ösztönzők kényszerítik ki e korlátok betartását a hierarchia minden fokán.<sup>30</sup>

A klasszikus szocializmust nem jellemzi *szükségképpen* a fogyasztási piacon visszaszorított infláció. Tartós lehet az az állapot, amelyben nem halmozódik fel egyre nagyobb mértékben a lakosság elkötetlen (mert elkölthetetlen) jövedelme, és nem képződik lakossági elkötetlen pénztömeg (*monetary overhang*).<sup>31</sup> A tervezők igye-

<sup>29</sup> Ez a fokozatos változás nem monoton módon, s nem egyirányúan megy végbe. A szocialista rendszeren belül, még a politikai fordulat előtt végrehajtott reformok idején a kereslet elszaladásának egyes tendenciái nemhogy lefékeződnének, de még jobban megerősödnek. A makrokereslet effektív korlátok közé szorítása jóval konzisztensebben valósulhat meg a politikai fordulat után.

<sup>30</sup> Ha a makrokereslet öt fő komponense közül az előző alfejezetben tárgyalt négy hajlam az elszaladásra, akkor összegük, az aggregált kereslet is elszalad. Ez bekövetkezik még akkor is, ha az ötödik, a legnagyobb komponens, a fogyasztói kereslet jól meghatározott, a gazdasági vezetés által erőlyesen kézben tartott nagyság.

<sup>31</sup> Az állami szektor termékei iránt mutatkozó túlkereslet okozta kényszermegettakarítást részben vagy egészben felszívhatja a második gazdaság és a feketepiac. Lásd Nuti [1986].

keznek összhangot tartani a lakosság kezébe jutó vásárlóerő, a fogyasztási cikkek kínálata és a rögzített fogyasztói árszínvonal között, a hiányjelenségek szokásos gyakorisága és intenzitása mellett.

Két ízben is kiemeltem a *szükségképpen* szót. Nem zárható ki ugyanis az eshetőség, hogy valamely klasszikus szocialista ország vezetése mégis kiengedi a kezéből a gyeplőt, és valóságos általános és tartós túlkereslet lép fel a lakossági fogyasztás területén is. Hiány okozta kényszermegettakarítás, elköltetlen pénztömeg halmozódik fel. Mivel a fogyasztói árszínvonalat többé-kevésbé rögzítik, ilyen esetben visszaszorított infláció lép fel.

Megváltozik a helyzet a reformszocialista gazdaságokban. Ezekben az országokban a visszaszorított és a nyílt infláció különféle kombinációi jutnak érvényre, a következő tényezők együttes hatására.

A nominálbérek színvonala emelkedik, esetleg jóval gyorsabban, mint a termelékenység. Ebbe az irányba hat a politikai liberalizáció, a munkások mozgalmainak követelései, valamint az erre az időszakra még mindig jellemző munkaerőhiány. A gyengülő pártállam kevésbé erélyesen tud és akar fellépni a bérnyomással szemben, mint ahogyan azt a korábbi represszívebb rezsim tette. Minél erősebbek a bérfelhajtó erők, annál nagyobb fogyasztási túlkereslet alakulhat ki.

A kormányzat vagy képes ellenállni az árak területén az inflációs nyomásnak, és akkor erősebben mutatkoznak a visszaszorított infláció jelenségei, vagy nem tud (sőt esetleg nem is akar) ellenállni annak, például mert feltett szándéka az árak liberalizálása. Ilyenkor mind a túlkereslet (keresleti oldalról), mind a támogatások megszüntetése (költségoldalról) felfelé mozgó árdinamikát hoz létre.<sup>32</sup> A korábbi árstabilitás vagy a visszaszorított infláció helyébe nyílt infláció lép.

Lengyelországban egészen az 1990-es fordulatig a hiány, a visszaszorított és a nyílt infláció sajátos keveréke valósult meg, amelyen belül mind nagyobb mértékben elszabadult a nyílt infláció. Ennek vetettek véget az 1990. január 1-jei drasztikus stabilizációs intézkedések.

Magyarországon sokkal kevésbé szélsőséges folyamatok zajlottak le, sokkal hosszabb időszakra szétnyújtva, sokkal inkább fokozatosan. (Lásd a 8. táblázatot.) Már a nyolcvanas években, egészen 1987-ig számottevő, de még egy számjegyű az infláció; ettől kezdve gyorsul. A politikai fordulat, 1990 után még egy ideig tovább tart az infláció gyorsulása; 1991-ben éri el csúcspontját, 35 százalékos éves inflációs rátával. Azóta sikerült némileg lelassítani, és 1992–1993-ban 22-23 százalék körül mozgott az évi inflációs ráta.

Felhívom a figyelmet az előbbi fejtegetés állításai közötti logikai kapcsolatra. Nem azt állítottam, hogy az infláció megindulása, majd gyorsulása volt az ok, és a hiánygazdaság felszámolása a következmény. A hiánygazdaság nem szüntethető meg pusztán azzal, hogy a gazdaságot inflációs pályára állítják, miközben a gazdaság egyéb tulajdonságai nem változnak. Tanulmányom gondolatmenete ennél sokkal összetettebb magyarázatot kínál. Mind a hiánygazdaság felszámolása, mind az infláció *következmény*, mégpedig részben *azonos, közös okok* miatt kialakuló következmény. Ha azonban már megindult és gyorsul az infláció, akkor esetleg hatást gyakorol a hiányhelyzetre. Minél gyorsabb az infláció, annál inkább csökken a vásárló kezében lévő pénzkészlet vásárlóereje (real balance effect). Ha egyáltalán volt, akkor ezek után felszívódik az elköltetlen pénztömeg (monetary overhang).

Most már visszatérhetünk az előző alfejezet tárgyához, az elszaladó makrokereslethez. A hiány felszámolásának *szükséges feltétele*, hogy a lakosság jövedelme – benne

<sup>32</sup> Ahol netán részleges túlkínálat mutatkozik, ott sem csökken az ár, amely köztudomásúan lefelé merev. Az áraknak ez az aszimmetrikus viselkedése még inkább felfelé nyomja az általános árszínvonalat.

## Fogyasztói árindexek Magyarországon, 1980–1993

Év	Évi átlagos változás (százalék)
1980	9,1
1981	4,6
1982	6,9
1983	7,3
1984	8,3
1985	7,0
1986	5,3
1987	8,6
1988	15,5
1989	17,0
1990	28,9
1991	35,0
1992	23,0
1993	22,5

*Forrás:* 1980–1987 időszak: *Központi Statisztikai Hivatal* [1992] 213. o.; 1988–1993: *Központi Statisztikai Hivatal* [1994] 88. o.

mind a bérjellegű, mind a más forrásból származó jövedelem – ne szaladjon el. Ha nyakló nélkül növekednek a nominálbérek és más jövedelmek, mégpedig olyan fejlődési szakaszban, amikor az árak liberalizálása még kevéssé haladt előre, akkor a hiány rendkívül intenzívvé válhat. (Ez volt a helyzet Lengyelországban és a Szovjetunióban, illetve annak utódállamaiban a nagy pénzügyi reform előtt. Lásd *Lipton–Sachs* [1990].) Magyarországon ez nem következett be, mert az ár-, bér- és pénzügyi politika eleve óvatosabb volt ebben a tekintetben.

Milyen tényezők állhatnak a bérek elszaladásának útjában? Amikor már elég kemény a költségvetési korlát, nemcsak a magánszektorban, hanem az állami vállalatokban is, akkor a vállalat túlélési és nyereségmaximalizálási érdeke útját állja a bérnyomásnak. Ebbe az irányba hat a növekvő munkanélküliség, a munkaerő túlkínálata. Amíg azonban ez az institutionális átalakulás és a munkaerőpiac új állapota létre nem jön, a makrokereslet elszaladásának megakadályozására elkerülhetetlennek látszik a nominálbérek bürokratikus korlátozása. Ez történt például Magyarországon és Lengyelországban is, ahol a túlzottan minősített béreket fizető vállalatot büntető jellegű adó sújtotta. Ez a bürokratikus korlátozás, önmagában véve, nem *szükséges* feltétele a hiánygazdaság felszámolásának, amely esetleg megvalósulhat enélkül is. Olyan rendszabály ez, amely előbb-utóbb összeférhetlenné válik a vállalatok autonómiájával és az allokáció hatékonyságával. Jellegzetesen *átmeneti* intézkedés, amely felgyorsíthatja az „átbillenést” az eladók piacából a vevők piacába.

*A monetáris politika szerepe*

Szükség van-e restriktív monetáris politikára ahhoz, hogy a hiánygazdaság felszámoldják? Mielőtt a kérdésre felelnék, tisztázzuk a fogalmakat! A monetáris politika a pénzkínálat befolyásolására irányuló tevékenységében a következő alternatívák között választ:

A) *Szűkíteni* akarja a pénzkínálatot a pénzkereslethez képest. A pénzkínálat növekedési rátája legyen kisebb, mint a várható infláció és a várható reálkamatlábak figyelembevételével számított várható nominális GDP által generált pénzkeresleté. Ha



erre törekszik a monetáris politika, akkor még abban is döntenie kell, hogy *milyen mértékben* kívánja ezt a szűkítést végrehajtani.

B) *Sem szűkíteni, sem bővíteni nem kívánja a pénzkínálatot a pénzkereslethez képest.* Arra törekszik, hogy a pénzkínálat növekedési rátája éppen akkora legyen, mint a várható infláció és a várható reálkamatlábak figyelembevételével számított várható nominális GDP által generált pénzkeresleté. Más szóval, feltételezve a pénz forgási sebességének változatlanságát, a pénzkínálat növekedési szorzója egyezze meg a várható inflációs szorzó és a várható reálnövekedési szorzó szorzatával.

C) *Bővíteni* akarja a pénzkínálatot a pénzkereslethez képest. A pénzkínálat növekedési rátája legyen nagyobb, mint a várható infláció és a várható reálkamatlábak figyelembevételével számított várható nominális GDP által generált pénzkeresleté. Ha erre törekszik a monetáris politika, akkor még abban is döntenie kell, *milyen mértékben* kívánja ezt a bővítést végrehajtani.

A magyar pénzügyi zsargon „restriktívnek” minősíti nemcsak az *A* típusú politikát, amelyet a nyugati szaknyelv „feszítettnek” nevezne (tight monetary policy), hanem a *B* típusút is, amely pedig utat enged a mindenkori „tervezett” inflációnak. Valójában ez csak annyiban restriktív, hogy biztosítja az infláció kézbe tartását. Az infláció nem nő gyorsabban, mint ahogy azt a gazdaságpolitika megtervezi, elsősorban a költségemelkedések oldaláról.<sup>33</sup>

Az *A*, *B* és *C* alternatíva a monetáris politika háromféle lehetséges *szándéka*. Még ha a monetáris politika irányítói egyértelműen határoznának is a szándékot illetően, akkor is nyitva van még számos további kérdés. Milyen eszközöket tudnak és akarnak igénybe venni szándékaik elérésére? És ami a legfontosabb: képesek-e a szándékot következetesen és konzisztens módon megvalósítani?

A magyar közgazdasági kutatás egyelőre adós annak a feladatnak a megoldásával, hogy az elmúlt hat-nyolc év monetáris politikáját minősítse a fenti kategóriáknak megfelelően. A rendelkezésre álló adatok inkonzisztenciát tükröznek a különböző, egymásnak esetleg ellentmondó szándékok és az egymással konfliktusban álló eszközök között. A végeredmény az időszak nagy részében leginkább a középső esetnek, a hozzáigazodó *B* típusú monetáris politikának felel meg. Legfeljebb egy-egy rövidebb időszakban érvényesült, többé vagy inkább kevésbé konzisztens módon, az *A* típusú, szűkítő jellegű politika. Az elmúlt két évben sok jele van annak, hogy áttérés mutatkozik a bővítő, *C* típusú monetáris politikára, noha az erre utaló jelek nem egyértelműek, és a monetáris expanzió mértéke nem nagy.<sup>34</sup>

Most pedig visszatérhetünk a tanulmány fő témájához, a hiánygazdaság felszámolásához. A hiánygazdaság felszámolásának *elsődleges* feltétele azoknak az institutionális változásoknak a végrehajtása, amelyeket e fejezet első és harmadik alfejezete írt le, és amelyek Magyarországon eredményesen végbementek. Ezt azonban *másodlagosan* ki kell egészítenie alkalmas monetáris politikának. Ha a monetáris politika *A* típusú, szűkítő jellegű, akkor ez katalizátorként felgyorsíthatja a hiánygazdaság felszámolását. Akkor ez az elszaladásra hajlamos makrokeresleti komponensek növelésének útjába még egy torlaszt emel. A beruházási éhségről való leszoktatást elősegíti, ha szigorúan korlátozzák a beruházási hitelek állományát. A halmozási tendenciáról való leszoktatást elősegíti, ha szűkösebb a készletfinanszírozásra rendelkezésre álló hitelek állománya. Ha még élnek az árak bürokratikus rögzítésének maradvá-

<sup>33</sup> A *B* típusú politikát a nominális GDP pénzkeresletéhez folyamatosan *hozzáigazodó* (accommodating) monetáris politikának szokta nevezni a szakirodalom. Ez sokkal találóbb, mint a restriktív jelző.

<sup>34</sup> A fenti megállapítások megfogalmazásakor felhasználtam *Balassa Ákos* [1993] és *Várhegyi Éva* [1993] tanulmányait.

nyai, tehát fennáll az infláció adminisztratív visszaszorításának lehetősége, akkor a makrokereslet növekedését fékező-lassító politika enyhíti a visszaszorított inflációt kísérő hiányjelenségeket. A szűkítő monetáris politika fékezi a bérnyomásnak utána engedő jövedelempolitikát, és ezen belül az engedékeny bérpolitikát.

Mindez bizonyos fokig elmondható még a *B* típusú, a várt inflációhoz hozzáigazodó monetáris politikáról is. Ez, ha nem is lendíti előre, de legalább nem akadályozza a hiánygazdaság felszámolását – feltéve, hogy az elsődleges feltétel teljesül, a felsorolt institutionális változások végbemennek.

E gondolatmenet alapján elmondható: a hiánygazdaság felszámolásának *szükséges feltétele*, hogy legalább *B* típusú vagy ennél szigorúbb monetáris politika érvényesüljön.

A *C* típusú monetáris politika kifejezetten a hiánygazdaság felszámolása ellen dolgozik, ha olyankor alkalmazzák, amikor még a felszámoláshoz szükséges minimális institutionális változások sem mentek végbe. A poszt szocialista országok egy részében a hiánygazdaság felszámolása éppen azért akadt el vagy lassult le, mert *C* típusú monetáris politika uralkodik. Ha viszont már alapjában véve véget ért a hiánygazdaság felszámolása, akkor a *C* típusú, expanzív monetáris politikára való áttérés nem vezet a hiánygazdaság újralesztéséhez – feltételezve, hogy az intézményi rendszerben nem megy végbe restauráció. Viszont ez a monetáris politika hozzájárul az infláció felgyorsulásához, az esetleges korábbi stabilizációs eredmények aláásásához. Ez azonban immár nem „hiánygazdasági” jelenség, hanem a piacgazdaságokban szokásos összefüggés a monetáris politika és az infláció között.

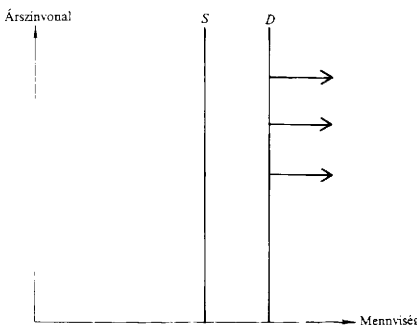
### Néhány fő makroösszefüggés áttekintése

Az 1. és 2. ábra az eddig elmondottak szemléltetésére szolgál; a makroökonómiában jól ismert ábrázolásmóddal, végtelenen leegyszerűsített formában mutatja be az alapvető makroösszefüggéseket.

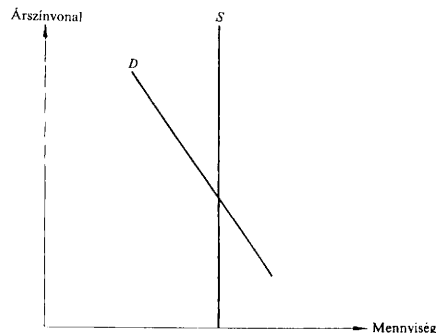
1. ábra

2. ábra

A hiánygazdaság makroállapota



A hiánygazdaság felszámolása utáni makroállapot



Az 1. ábra a klasszikus szocializmus normálállapotát illusztrálja. A tényleges makrotermelés egyenlő a makrokínálattal, *S*-sel. A rendszer kínálatkorlátos. Mind a kínálati görbe, *S*, mind pedig a keresleti görbe, *D* vertikális; nem reagál az árszínvonalra. A makrokereslet függőleges egyenes jobbba van a kínálat függőleges egyenesétől: azaz a makrotúlkéréslet mutatkozik. A jobbra mutató nyilak jelképezik: a makrokeresleti görbe hajlamos arra, hogy elszaladjon. Közömbös, hogy pontosan mennyi-

vel nagyobb  $D$ , mint  $S$  – csak az a lényeges, hogy (egyesszervezőinek elszaladási hajlama következtében) mindig nagyobb nála. A makrotulkereslet nemcsak abból a keresletből áll, amelynek pénzügyi fedezete a vevők zsebében van. Hozzáadható az a vételi szándék is, amelynek pénzügyi fedezete nincsen ugyan kézben, de amelyről a vállalat vagy állami intézmény tudja: ha megvalósul, akkor az állam fedezni fogja a kiadást.<sup>35</sup>

A 2. ábra azt az állapotot mutatja be, amikor megszűnt a hiánygazdaság. A szembetűnő különbség az 1. ábrával szemben az, hogy a makrokeresleti görbe elfordult. E görbe (az ábra komparatív statikus világában, azaz minden egyéb körülmény változatlanosságát feltételezve) lefelé lejt. Ha más tényező nem is, de az úgynevezett reálmérleghatás keresletcsökkentésre kényszeríti a pénztulajdonosokat, ha az árszínvonal emelkedésének arányában csökken pénzkészletük vásárlóereje. A makrokinálattal kapcsolatban azt feltételezzük, hogy a görbe vertikális, azaz nem függ az árszínvonalától.

A makrokeresleti görbe elfordulása lehetővé teszi, hogy a két görbe metszse egymást, azaz a makrokinálat és makrokereslet egybeessék.<sup>36</sup> A végbement institutionális változások pedig mozgásba hozzák azt a piaci mechanizmust, amely ezt az egybeesést makroszinten valóban megvalósítja.

A közgazdászok egy része a 2. ábrán szemléltetett helyzetet így jellemezné: az áruk piacán helyreállt a gazdaság alapvető piaci egyensúlya. A magam részéről nem zárkoznék el ettől a megállapítástól, hiszen bizonyos értelemben megállja a helyét. Nem szabad azonban elfeledkeznünk arról, hogy ez a metszéspont kétdimenziós statikus ábrán látható, amely a kínálatot és keresletet egyetlen változó, az árszínvonal függvényében mutatja be. Lehetséges, hogy a gazdaságban egy adott pillanatban az éppen érvényes árszínvonal mellett a makrokereslet megegyezik a makrokinálattal – de közben a dinamikát tekintve állandóan nő az árszínvonal, azaz infláció megy végbe, a kínálat csökken, mikroszinten nem esik egybe a kereslet és a kínálat, és így tovább. Nem lenne tehát helyes a 2. ábrán szemléltetett gazdaságról további gondos minősítés nélkül azt mondani, hogy „piaci egyensúlyban” van.

### A hiány öngerjesztése

Amint az eddigiekből is kiderült, számos ok együttesen hozza létre a hiánygazdaságot. Attól kezdve, hogy ez az állapot létrejött, az emberek megszokták az őket körülvevő hiányjelenségeket, és ez beépül várakozásaikba és magatartásukba. Ez tovább fokozza a hiányt; a hiány hiányt szül.

Két példát említek; mindkettőről szó volt már a fentiekben. Az egyik a halmozási tendencia: az a tény, hogy inpuhiányra lehet számítani, készletfelhalmozásra készíti a vállalatokat – és ez tovább növeli a kínálat és a kereslet közti aránytalanságot.

<sup>35</sup> Erre a sajátos elköltetlen pénztömegre hívta fel a figyelmet e fejezet harmadik alfejezete.

<sup>36</sup> A 2. ábra az úgynevezett klasszikus esetet mutatja be: a makrokinálati görbe vertikális. Ismeretes az úgynevezett keynesi eset is, amelyben a makrokinálati görbe az árszínvonal függvényében felfelé emelkedik. Noha a kétféle eset megkülönböztetése mind elméletileg, mind gazdaságpolitikailag igen fontos, az elemzésnek ezen a pontján közömbös, hogy melyik esetet mutatjuk be. Számunkra most az a lényeges, hogy a keresleti görbe elfordulása miatt most már létezik a két görbe metszéspontja.

A kétféle eset megkülönböztetésének kifejtése megtalálható a makroökonómiai összefoglaló munkákban. (Lásd például Sachs és Larrain [1993] 55–76. o.) A disequilibriumiskola munkái is alkalmazzák ezt a megkülönböztetést. (Lásd például Malinvaud [1977] 29–32. o.) Csupán utalni szeretnék arra, hogy a két eset eltérése végső soron a bérek és a munkaerőpiac viselkedésének kétféle magyarázatával függ össze.

A másik példa: a hiány kiváltó tényezői közé soroltam a beruházási éhséget. A beruházó többek között azért mer nyakló nélkül beruházni, mert nem fél attól, hogy a termék a nyakán marad, hiszen krónikus hiánygazdaságban mindig akad vevő.

A hiányra vonatkozó várakozások az *önmegvalósító* gazdaságpszichológiai jelenségek körébe tartoznak. A többi között ezért is nehéz a hiány megszüntetése. Csak amikor a gazdaság szereplői kézzelfoghatóan, huzamosabb időn át érzékelik, hogy a hiány valóban megszűnt, akkor kezdik újjáformálni várakozásaikat, és megtanulni az új viselkedési rutinokat.

### *A politikai fordulat hatása*

A fejezet elején leírt institutionális változások még a szocialista rendszer politikai keretei között végbemenő reformok idején kezdődtek meg. Éppen Magyarország példája igazolja azt, hogy egy hosszú időn át húzódó reformfolyamat már nagy lépéseket tehet a hiánygazdaság felszámolása felé. Ennek elismerése azonban összefér azzal a megfigyeléssel, hogy végül is a politikai fordulat gyorsította és szilárdította meg ezeket a változásokat. Addig felemás volt a helyzet; senki sem volt biztos abban, hogy a változások visszafordíthatatlanok. Történelmi tapasztalatok igazolták ezt a szorongást, elsősorban az 1968. évi Prágai Tavasz leverése, vagy például a magyar gazdasági reform részleges visszarendeződése 1972–1973-ban. Amíg a kommunista pártnak politikai monopóliuma volt, nem válhatott uralkodóvá a magánszektor, és nem voltak törvényes garanciák a magántulajdon biztonságára. Az állami vállalat még úgy érezte, hogy privilégiumait ugyan kissé megtépázták, de azok azért alapjában véve fennmaradtak.

Magyarországon a politikai fordulat 1989–1990-ben következett be. A kommunista párt elvesztette politikai egyeduralmát. Lezajlottak a parlamenti választások, amelyek után nemcsak a kormányt alakító, de az ellenzéki pártok is hitelesen szögezheték le: a magántulajdonon alapuló piaci gazdaság hívei. Ettől kezdve már nemcsak burkolt utalásokkal célozhattak a kapitalizmusra, hanem hivatalos kormányprogrammá vált a gazdaság átvezetése a szocialista rendszerből a kapitalista rendszerbe. A hatalmi struktúra és a hivatalosan hirdetett ideológia e gyökeres és gyors megváltozása adott lendületet a fejezet elején leírt institutionális átalakulásnak, amely végül is a hiány felszámolásához vezetett.

### *Az okozati elemzés összefoglalása*

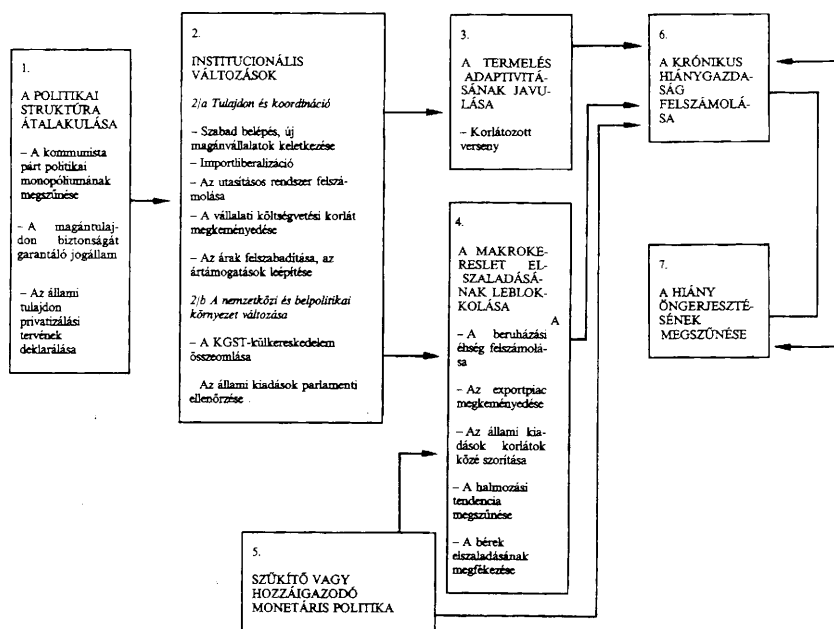
A 3. ábra összefoglalja a hiány felszámolására ható tényezők közötti kapcsolatot. A könnyebb áttekintés kedvéért csak a hatások *főirányát* tüntettem fel. Emellett valamennyi tényező kölcsönösen hat egymásra, és persze visszahatás is létezik. Azaz az oksági láncolatban a főirány szerint balról jobbra haladva, a jobb oldalhoz közelebb levő tényezők visszahatnak a tőlük balra levő tényezőkre.

Az alapvető oksági összefüggés sokak számára magától értetődőnek tűnik: ha egyszer megszűnik a szocialista rendszer, azzal együtt megszűnik a hiánygazdaság is.<sup>37</sup> A végső ok (a rendszerváltás) és a tanulmányban vizsgált végső következmény (a hiánygazdaság felszámolása) között azonban számos közbeeső tényező játszik szerepet. Az ok-okozati kapcsolatok láncolatának sajátos hierarchiáját fejtette ki a tanulmány eddigi része, és mutatja be sematikus formában az ábra. E szerint a politikai

<sup>37</sup> A hiánygazdaság korában terjedt el a következő talalós kérdés: „Mi történne akkor, ha a Szaharában hatalomra kerülne a kommunista párt? Válasz: hiánycikké válna a homok.”

3. ábra

## A hiány felszámolásának okozati láncolata



struktúra meghatározóan hat az inténciókra. Ezek alakítják ki a gazdasági alanyok viselkedését, s ez a viselkedés generálja végső soron a rendszerre jellemző egyensúlyi állapotot.

A hiánygazdaság felszámolásához egyaránt szükség van megfelelő makroszintű kormányzati politikára, elsősorban erre a célra alkalmas monetáris, fiskális és jövedelmi politikára; továbbá olyan mikroszintű átalakulásra, amely létrehozza a gazdasági alanyok piacconform viselkedését.

Tanulmányom alapgondolata azonos azzal, amit korábbi munkáim sugalmaztak: a krónikus hiánygazdaság a klasszikus szocialista rendszerre jellemző, *rendszer-specifikus* képződmény. Felszámolása felé megtörténhetnek az első lépések még a politikai fordulat előtt; ezek azonban felemás, még meg nem gyökeresedett, nem robusztus változások. A hiánygazdaság felszámolása akkor véglegesedik, amikor magának a politikai-gazdasági rendszernek az átalakulása kellőképpen előrehaladt.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Felmerül a kérdés: vajon Kína képes-e felszámolni a hiánygazdaságot, még mielőtt a kommunista párt politikai egyeduralma megszűnne? Annyi bizonyos, hogy Kína már eddig is messze előrehaladt azokban az átalakulási folyamatokban, amelyeket a tanulmány előző alfejezetei írtak le. Hozzá kell tenni: maga a kínai kommunista párt is bizonyos fokig átalakulóban van; elveiben és gyakorlatában sok tekintetben elszakadt már a kommunista pártokra jellemző magatartástól.

Milyen mértékű átalakulásnak kell végbemennie a politikai struktúrában ahhoz, hogy a hiánygazdaság végérvényesen felszámolódjék? A kínai tapasztalat igen fontos e kérdés teljes megválaszolásához – de a tudományosan meggyőző válasszal még várni kell; még hosszú időszakon át figyelemmel kell kísérni a kínai politikai és gazdasági reform menetét.

A krónikus hiánygazdaság megszüntetésének nem szükséges feltétele az, hogy az általános rendszerváltás és ezen belül a tanulmányban kiemelt konkrét institutionális változások teljes következetességgel, „százszázalékosan” végbemenjenek. *Erre a célra*, azaz a hiánygazdaság megszüntetéséhez az is elegendő, ha a változások elértek egy bizonyos küszöbértéket. Néhány példát sorolok fel ennek a gondolatnak a megvilágítására.

– Nem szükséges (nem is lehetséges) tökéletesen szabad belépés. Kell azonban annyi szabadság, hogy a hiány aránylag gyors belépést indukálhasson.

– Nem kell, hogy az állami tulajdon privatizálása befejeződjék. Akkora magánszektorra azonban szükség van, amekkora képes az állami szektor által kielégítetlenül hagyott keresletet aránylag gyorsan kielégíteni. Ezt a szempontot külön is hangsúlyozni szeretném. Nem szükséges a magánszektor túlsúlyának kialakulását megvárni a hiány felszámolásához elegendhetlen pénzügyi intézkedésekkel. De a magánszektor egy minimális részaránya nélkül a legradikálisabb pénzügyi stabilizáció sem vezet tartós eredményre a hiány felszámolásában.

– Nem kell erre a célra teljesen liberalizálni az importot. De kell annyi importszabadság, hogy a hazai termelés által hagyott hiányokat az import gyorsan megszüntethesse.

– Még ha nem keményedik is meg végérvényesen és messzemenően a költségvetési korlát, legalább azt a keménységi fokot érje el, hogy az állami vállalat ne érezhesse tovább garantálnak a túlélést. Érzékelnie kell, hogy élethalálharcot kell folytatnia a piacon.<sup>39</sup>

– Az előbbi gondolat folytatásképpen: a gazdasági környezet változásának elégségesnek kell lennie ahhoz, hogy enyhüljön a beruházási éhség.

– Ha az árak egy része kötött marad is, legalább akkora hányaduk váljék szabaddá, hogy érdemben megmozdulhasson az árszínvonal, és így legalább makroszinten megegyezhessen a kínálat és a kereslet.

Magyarország 1968-tól kezdve fokozatosan közeledett ezekhez a küszöbértékekhez. A politikai rendszerváltozást követő első néhány év elég volt ahhoz, hogy minden lényeges ponton elérjük a szükséges küszöbértékeket. Körülbelül 1992-től kezdve gazdaságunk nem nevezhető többé krónikus hiánygazdaságnak.

Lengyelországban sokkal rövidebb időszakra összesűrítve, hirtelen megrázkódtatással zajlott le a hiánygazdasági állapot felszámolása. Ez azért volt lehetséges, mert a szocialista rendszer utolsó éveiben már megindult egy szerényebb mértékű, de mégiscsak valóságos reformfolyamat; már létezett számottevő magánszektor. Továbbá azért szűnhetett meg a hiánygazdaság, mert a stabilizációs aktust már az 1988–1989-es politikai fordulat *után* hajtották végre. Ez megadta a „végérvényesség” érzetét olyan alapkérdésekben, mint az állami tulajdon privilegizáltóságának megszüntetése, a szabad belépés, a magántulajdon védelme és biztosítása stb.

Ezzel szemben a Szovjetunió több utóállamában a radikális stabilizációs intézkedéseket olyankor hajtották végre, amikor még nem állt össze a fentiekben körvonalazott „minimumcsomag”, például annyira fejletlen volt a magánszektor, s annyira védett az állami szektor, hogy még nem bontakozhatott ki kellőképpen a szabad belépés, a verseny, a kereslethez való alkalmazkodás. Érthető, hogy ezekben az országokban egyszerre mutatkozik hiány és infláció.<sup>40</sup>

<sup>39</sup> Ezt érezték a magyar állami vállalatok a KGST-piac összeomlása után, és ez készítette őket az export, illetve import gyors átállítására. Ez még a csódtörvény és a csódhullám előtt volt, vagyis megelőzte a költségvetési korlát drasztikusabb megkeményítését.

Hasonló volt a lengyel tapasztalat az 1990. januári intézkedések után.

<sup>40</sup> Ezt a jelenséget nevezte találoán, az 1990 előtti Lengyelország tapasztalata alapján, Kolodko és McMahon [1987] *shortage-flation*nek a stagfláció fogalom analógiájára. *Hátori Balázs* ([1985] 173. o.) a tömör *nincsfláció* kifejezést vezette be.

Az elmondottakból az következik, hogy a hiánygazdaság felszámolása végbement fokozatosan, hosszú időszakra széthúzva vagy a kereslet-kínálat arányának hirtelen átbillenésével, rövid időszakra összetömörítve. Az utóbbi fejlődési útvonal azonban csak akkor képes tartósan felszámolni a hiányt, ha addigra már legalább egy kritikus, minimális mértékig végbement a politikai-gazdasági rendszer átalakulása.

A krónikus hiánygazdaság felszámolása a rendszerváltás következménye. Ez a megállapítás megfordítható. Annak megfigyelése, hogy egy ország milyen messzire jutott a hiánygazdaság felszámolásában, és mennyire sikerült tartóssá tennie ezt a felszámolást, egyúttal jelzője annak is, hogy hol tart a rendszerváltásban.

Nem ez az egyedüli mérőföldkősorozat a rendszerváltás haladásának mérésére, de ez egyike a legfontosabb jelzőinek. A politika és a közgondolkodás nyelve sokszor használja ezt a formulát: „átmenet a piaci gazdaság felé”, némileg elvonatkoztatva a politikai szféra átalakulásától. Nos, egy gazdaság akkor nevezhető piacgazdaságnak, ha *nem* jellemző rá a krónikus, általános és mindent átható hiány. Ezért annak tisztázása, hogy melyik ország hol tart a hiánygazdaság felszámolásában, egyszerű, kézzelfogható, jól kvantifikálható mérőszámokat ad annak megállapítására: hol tart a piacgazdaság meghonosodásában.

Magyarország ezzel a léptékkal mérve már eléggé messzire jutott. Az előbbi gondolatmenet alapján elmondható: a magyar gazdaság piacgazdasággá vált. Igaz, a piaci mechanizmus még igen nagy súrlódásokkal működik, még nem „érett” – de már ez vált a jellemző koordinációs mechanizmussá.

### Hiánygazdaság és munkaerőpiac

A tanulmány fő témája a termékek (és szolgáltatások) piaca. Most azonban, rövid kitérőként, bevonjuk az elemzésbe a munkaerőpiac vizsgálatát is.

A klasszikus szocialista rendszerben a termékipiacon mutatkozó krónikus túlkereslet hosszabb időszakait összefér azzal, hogy túlkínálat van a munkaerőpiacon. Elsősorban az elmaradott mezőgazdaságot jellemzi nyílt vagy rejtett munkanélküliség. Ezt a munkaerő-felesleget és a munkaerő-tartalék más elemeit azonban előbb-utóbb felszívja a szocializmusra jellemző erőltetett növekedés – feltéve, hogy a történelem elegendő időt hagy e folyamat befejezésére.

A Szovjetunióban és a kelet-európai szocialista országokban végbement a munkaerő-felesleg felszívása. Az akkori közgazdasági zsargon ezt úgy nevezte, hogy befejeződött a növekedés extenzív szakasza (az erőforrások mind nagyobb mértékű bevonásán alapuló szakasz), és napirendre került az intenzív szakasz, amelyben a növekedést az erőforrások hatékonyabb hasznosítása, növekvő tényezőtermelékenység révén kellett volna biztosítani.

Attól kezdve, hogy a szocialista gazdaság belép az intenzív szakaszba, a növekedés lelassul, sőt számos szocialista ország gazdasága stagnálni kezd. A gazdaság nem képes növelni a termelésbe már bevont erőforrások hatékonyságát, gyenge teljesítményt mutat a tényezőtermelékenység növelésében. Minden fejlesztési-növekedési rutin elsősorban az extenzív terjeszkedésre állt be. Ebből következik, hogy az expansziós készítés hatására minden termelési döntéshozó szeretne nemcsak több beruházáshoz jutni (beruházási éhség), hanem ezzel együtt több munkaerőhöz is. Az extenzív szakaszon túljutott szocialista gazdaságban krónikussá válik a munkaerőhiány; a munkaerőpiacon is kialakul az eladók piaca.

Köztudott, hogy a vállalaton belül alacsony a munkaerő kihasználása, azaz kapun belüli munkanélküliség mutatkozik. A puha költségvetési korlát mellett nincs kellő ösztönzés költségcsökkentésre, így a munkaerővel való takarékoskodásra sem. Ezt még fokozza a munkaerő-halmozás, az inputkészlet halmozásával analóg tendencia. Mivel állandósul a munkaerőhiány, ezért célszerű munkaerőt tartalékolni, hátha a termelésben fennakadás következik be egyik-másik munkás váratlan távolmaradása

miatt, vagy pedig azért, mert később nem lesz kivel betölteni a munkahelyet. Márcsak ezért sem bocsátják el a felesleges munkaerőt.

Ezeket a gazdasági meggondolásokat kiegészítik a politikai-etikai szempontok: a foglalkoztatás, sőt a munkahely biztonságának garantálása.

Amikor a szovjet és a kelet-európai szocialista rendszer összeomlott, gyakorlatilag mindegyik országban krónikus munkaerőhiány mutatkozott.<sup>41</sup> Ez szerves része volt a hiánygazdasági szindrómának.

A posztszocialista átmenet során a termékek és szolgáltatások krónikus hiányának felszámolásával párhuzamosan végbemegy a munkaerőhiány felszámolása is, sőt a túlkereslet átcsap túlkínálatba. Megjelenik és egyre nő a munkanélküliség. Magyarországon 1990 májusáig a betöltetlen álláshelyek száma még felülmúlta az álláskeresők számát. Azóta a munkanélküliek száma egyre nőtt, és 1993 februárjában érte el a csúcspontot, 13,6 százalékos munkanélküliségi rátával. Azóta némiképpen csökkent, 1994 áprilisában a munkanélküliségi ráta 11,8 százalék volt. Hasonló változás ment végbe kivétel nélkül mindegyik posztszocialista gazdaságban.<sup>42</sup>

Az imént ezt a kifejezést használtam: a két esemény *párhuzamosan* megy végbe. Ez azonban nem azt jelenti, hogy egymástól függetlenül zajlanak le. Alapjában véve *ugyanazok az okok*, amelyek következtében a termékhiány megszűnik, elvezetnek a munkaerő iránti túlkereslet megszűnéséhez, majd e folyamat folytatásaként a munkaerő túlkínálatához, illetve e túlkínálat nagyarányú növekedéséhez.<sup>43</sup> Csupán néhány tényezőfő emelek ki, a teljesség igénye nélkül.

A makrokereslet elszaladásának leblokkolása, a makrokereslet stagnálása-visszaesése, a beruházási éhség megszűnése véget vet a munkaerő iránti éhségnek is. Sokkal kevesebb új munkahelyet teremtenek, mint amikor tetőzött az erőltetett növekedés.

Ugyanakkor mind több régi munkahelyet szüntetnek meg. Az állami vállalat költségvetési korlátjának megkeményedése költségérzékennyé teszi a termelést. Míg a rendszerváltás előtt az állami vállalatok szemet hunytak a kapun belüli munkanélküliség fölött, most ezt egyre kevésbé engedhetik meg maguknak. Ugyanakkor a politikai környezet megváltozása, a teljes foglalkoztatás és a munkahely biztonsága elvének hivatalosan deklarált feladása módot is ad arra, hogy az állami vállalat elbocsátásokat hajtson végre. Ehhez hozzátehetjük: az új magánvállalatok eleve arra törekcsenek, hogy csak a valóban nélkülözhetetlen munkaerőt foglalkoztassák.

A munkaerőhiányból a munkanélküliségbe való átbillenést felgyorsítja a transformációt kísérő recesszió. Sajátos hármás összefüggés keletkezik 1. a hiány felszámolását előmozdító változások, 2. a termelés visszaesése<sup>44</sup> és 3. a munkanélküliség kialakulása, majd növekedése között. A makrokereslet „megfogása” (egyebek között az e célt szolgáló jövedelempolitika és monetáris politika) magával rántja a makrokinálatot is, a jól ismert multiplikátor-összefüggések következtében. A recesszió következtében csökken a munkaerő-kereslet is. A növekvő munkanélküliség miatt tovább csökken a fogyasztói kereslet, ami tovább redukálja a makrokeresletet. A recesszió nyomán nemcsak munkaerőből, hanem termékekből is túlkínálat mutatkozik. Vagy

<sup>41</sup> A magyarországi munkaerőhiány méréséről és dinamikájáról lásd *Fazekas-Köllő* [1985].

<sup>42</sup> Egyes posztszocialista országokban, például Oroszországban igen lassan nő a munkanélküliség. Számos jel arra mutat: ez éppen azért történik így, mert *nem* megy végbe konzisztens módon az átalakulás. Továbbra is puha a költségvetési korlát, számos tönkremenésre ítélt vállalat életben marad, és képes a tulajdonképpen feleslegessé vált munkaerőt visszatartani.

<sup>43</sup> Félreértések elkerülésére: nem azt állítom, hogy a termékhiány megszűnése lenne a munkaerőhiány megszűnésének, majd a munkanélküliség kialakulásának oka. Nézetem szerint a termékhiány és a munkaerőhiány felszámolása jórészt közös okokra vezethető vissza.

<sup>44</sup> A termelés visszaesésének több oka van; a jelen tanulmányban körvonalazott folyamat csupán az egyik mozzanata ennek az összetett ok-okozati összefüggésnek. Lásd *Kornai* [1993c].



ha nincs is felhalmozódó outputkészletek formájában kézzelfoghatóan megnyilvánuló túlkínálat, de nő a kihasználatlan termelőkapacitás, és ezzel együtt nő a névleges (notional) túlkínálat.<sup>45</sup> A tényleges termelés lényegesen kisebb a potenciális outputnál. Ilyenformán a korábbi túlkeresleti gazdaság most már szemmel láthatóan az ellenkezőjébe, túlkínálati gazdaságba csapott át.

A fentiekben csupán röviden érintettem az átmenet, a hiányból a többletbe való átbillenés mechanizmusát és mozgatórugóit. Túlnőne a jelen tanulmányon annak tisztázása: miért *tartósul* a munkanélküliség? Vannak jól ismert részmagyarázatok; a teljesség igénye nélkül csak néhányat említek meg.

– A termelés állandó átstrukturálódása miatt nincs összhangban a munkaerő keresletének és kínálatának összetétele. Minél nagyobb az átstrukturálódás mélysége és sebessége (márpedig a posztszocialista gazdaságban még hosszú ideig igen nagy lesz), annál nagyobb a súrlódás okozta munkanélküliség.

– A munkaadónak érdeke lehet a szűkebb foglalkoztatás összekapcsolása magasabb bér fizetésével, mert akkor a munkanélküliségtől való félelem magasabb teljesítményre készítet. (*Efficiency wage* elmélet.)

– A ténylegesen foglalkoztatottak lehetőleg maguknak harcolnak ki magasabb bért, még akkor is, ha a magasabb bérszint szűkíti a foglalkoztatást. (*Insider-outsider* elmélet).

– Ha a foglalkoztatás túl messzire megy, túlságosan közeledik a valóban teljes foglalkoztatáshoz, akkor ez béremelkedést és inflációs nyomást gerjeszt, s ezért ettől a magas foglalkoztatási szinttől visszaretten a gazdaság (*natural rate* hipotézis).

– Összefüggés van egyfelől a korlátozott verseny, másfelől a gazdaság keynesi típusú alulfoglalkoztatottsága között.<sup>46</sup>

Most csak címszavakban utaltam a legismertebb elméletekre. Kibontakozóban van a felsorolt (és néhány más, itt nem említett) elméletek szintézise.<sup>47</sup> Kérdés: vajon ezek az elméletek együttvéve nem sugallják-e azt a gondolatot, hogy a kapitalizmusnak immanens tulajdonsága a krónikus munkanélküliség?

Itt számos nehéz elméleti kérdés merül fel. A *szocializmusra* vonatkozóan sok elméleti vizsgálat, tapasztalat és vita után határozottan merném állítani: a krónikus hiánygazdaság *rendszerspecifikus* vonás. A gazdasági fejlettség bizonyos fokán a termékek krónikus hiányával párhuzamosan kialakul a munkaerő krónikus hiánya is.

Az a sejtésem, hogy a *kapitalizmusnak* hasonlóan rendszerspecifikus vonása a valóságos vagy névleges (notional) túlkínálati jelenségek gyakorisága, a korlátozott versennyel járó többletkapacitás, valamint a krónikus munkanélküliség. Ha a szocialista rendszerre a hiánygazdaság jellemző, akkor a kapitalista rendszer „többletgazdaságként” jellemezhető.

A piacgazdaság mikropiaci többnyire sokkal közelebb vannak a walrasi egyensúlyi állapothoz (kínálat egyenlő kereslet), mint a szocialista gazdaság mikropiaci. De azért persze a piacgazdaságban is megfigyelhetőek a walrasi egyensúlytól való eltérések. Ott, a szocialista gazdasághoz viszonyítva, más az eltérések előjelének relatív gyakorisága. A szocialista rendszerben jóval gyakoribbak, nagyobbak és tartósabbak voltak a (tényleges és névleges) túlkeresleti jelenségek, mint a túlkínálatiak. Ezzel szemben a kapitalista rendszerben gyakoribbak, nagyobbak és tartósabbak a (tényleges és névleges) túlkínálati jelenségek, mint a túlkeresletiek.

<sup>45</sup> A névleges túlkínálat fogalmáról lásd a 21. lábjegyzetet.

<sup>46</sup> Ezt az összefüggést igazolja a korlátozott verseny egy speciális modelljén Hart [1982].

<sup>47</sup> A legjelentősebb új eredmény a szintetizálás terén Phelps *Structural Slumps* című könyve [1994]. Ha a kifejezésmód és a terminológia számos lényeges különbségtől eltekintünk, e könyv és a jelen tanulmány mondanivalója kompatibilis egymással. Phelps érvelése alátámasztani látszik a szocialista és a kapitalista gazdaság munkaerőpiacának itt előadott összehasonlítását.

A sejtés szót használtam – ennél határozottabb állítást nem mernék megkockáztatni. Nehéz elválasztani, hogy e jelenségekből mennyi az, ami ciklikus jellegű, mennyi tulajdonítható az adaptáció elkerülhetetlen súrlódásainak – és mi az, ami magából a rendszerből következik.

Miközben az üzleti ciklusnak és a munkanélküliségnek óriási irodalma van, amelyet megosztottság és éles viták jellemeznek, tulajdonképpen igen kevés szó esik arról, hogy a mai kapitalista világ gondjaiból mi a „rendszer-specifikus”. A szakma legtöbb nyugati művelője számára egyszerűen adott a kapitalista piacgazdaság rendszere; szokatlan maga a kérdésfeltevés is.<sup>48</sup> A rendszer-specifikus jelleg vizsgálatához egyrészt történelmi nézőpont kell, másrészt a kapitalizmustól eltérő rendszerekkel való összehasonlítás. A poszt-szocialista transzformáció egyedülálló lehetőséget ad erre a történelmi összehasonlító szemléletre.

### Értékelés

Végezetül rátérek a változások *értékelésére*. Mennyiben minősíthető kedvező vagy kedvezőtlen fejleménynek a hiánygazdaság felszámolása? Nem törekszem egyetlen átfogó összegzésre, hanem megkísérlem elemeire bontani a hatásokat.

#### *A fogyasztói jólét*

A krónikus hiánygazdaságban a fogyasztó jólétét nem csupán az határozza meg, amit ténylegesen elfogyaszt, hanem a vásárlást megelőző és kísérő körülmények is.

Míg a vevők piacán a tranzakcióval összefüggő fáradság, információs és keresési erőfeszítés főképpen az eladóra hárul, addig az eladók piacán fordított a helyzet. Minden család szabadidejéből kénytelen hosszú órákat feláldozni sorban állásra, illetve keresésre.<sup>49</sup>

Ha végül is vásárlásra kerül sor, gyakori a kényszerhelyettesítés. Ez, a hasznossági elmélet nyelvén, azt jelenti, hogy a vevő kénytelen kisebb hasznossággal megelégedni. Ugyanez történik akkor is, intertemporális értelemben, amikor a vevő a hiány kényszerítő hatására elhalasztja a vételt. Még nagyobb a fogyasztói jólétben elszenvedett veszteség, ha a vevő teljesen feladja eredeti vételi szándékát.

A vevő közérzetét tovább rontja a kiszolgáltatottság, az a körülmény, hogy az eladó gorombán bánik vele, kénytelen előtte megalázkodni, hizelegni neki vagy megvesztegetésével próbálkozni.

Ez a sokféle fogyasztói veszteség szűnik meg a hiánygazdaság felszámolásával.

Olyan változásokról van szó, amelyeket lehetetlen alkalmas szintetikus mutatószámmal reprezentálni. A szokványos statisztika csak a fogyasztás mennyiségét és összetételét tükrözheti, de nem fejezi ki a fogyasztáshoz kapcsolódó fáradság és csalódás okozta veszteségérzetet.

<sup>48</sup> Ez a fajta kérdésfeltevés jóformán a kapitalista rendszer ellenfelei, marxisták, szélső baloldaliak számára van fenntartva. Holott ez jól értelmezhető kérdés azok számára is, akik hívei a rendszernek. Erre a szempontra még visszatérek a tanulmány zárófejezetében.

<sup>49</sup> Természetesen az eladók versenye sem menti fel a vevőt a keresés és információszerezés minden fáradsága alól. Különösen a korlátozott verseny körülményei között bonyolult feladat a helyettesítők közötti választás, a nagyszámú minőségi paraméter és a relatív árak együttes mérlegelése alapján. Minél fejlettebb a gazdaság, és minél gazdagabb a választék, annál nehezebb a választás.

A leginkább félrevezető a reálbérindexek felhasználása, a piaci helyzet drámai változásai közepette. Mit jelent az áremelkedés egy olyan áru esetében, amely a hivatalos állami árjegyzék szerint korábban olcsó volt, de nem lehetett kapni, most pedig a szabadpiacon drága, de kapható?<sup>50</sup> Ez a változás, *ceteris paribus*, csökkenti a reálbérindexet, miközben kétségkívül növeli az egyén jólétét, a vásárló által élvezett hasznosságot, feltéve, hogy a jólét meghatározó gazdaságpszichológiai tényezők közé besoroljuk a hiány okozta veszteségérzeteket is.

Ha statisztikailag nehéz vagy éppenséggel lehetetlen is „megfogni” a hiány felszámolásának ezt a kedvező hatását, kérdés: vajon mennyire értékelik ezt az érintettek, a változást átélő egyének? Valószínűleg sokkal kevésbé értékelik utólag a hiány megszűnését, mint amennyire értékelték előzetesen, még a változás megtörténte előtt a hiány okozta veszteségeket. A hiány megszűnését a mai magyar vásárló megszokta, természetesnek veszi, és ezért nem is örül neki különösképpen. A hasznossági elmélet nyelvén azt így fejezhetném ki: meghatározott kedvezőtlen esemény (a vevő által érzékelt hiánygazdasági körülmények) megszűnésének hasznossága nem azonos (esetünkben kisebb), mint *ugyanazon* esemény létének *disutility*-je, hasznosságcsökkentő hatása.<sup>51</sup> A változást irányító politikus haragudhat ezért, és hálátlanak bélyegezheti az embereket – ettől azonban nem fog módosulni az emberi természet. Ugyanaz a háziasszony, aki elkekeredve állt sorban a hentesnél, és örült, ha válogatás nélkül bármilyen húst odalöktek elé, ma nemcsak közönyösen, hanem sokszor inkább bosszankodva szemléli a nagy választékot, és elkekeredett a hús magas ára miatt. Különösen akkor „hálátlan” a húshiány megszűntéért, ha kispénzű, és nem engedheti meg magának, hogy a kedvére való húst megvegye.

Ez a példa nemcsak az emberi természet „feledékenységére” világít rá rendszerek összehasonlítása közben, hanem egyúttal arra is, hogy a piaci rezsimváltásnak *disztributív* következményei vannak. Tegyük fel, az egyszerűség kedvéért, hogy mindkét rezsimben pontosan azonos mennyiségű és összetételű árut adnak el a vevőknek, de ez a termékhalmoz nem elégíti ki az összes potenciális vevő szükségletét. Mindkét rezsim meghatározott szelekciós kritériumokat alkalmaz annak kiválasztására, ki kapja meg az árut, és kit zárnak ki. A hiánygazdaság szelekciós folyamataiban sokféle elv keveredik: érdem, a hatalom iránti lojalitás és a hierarchiában betöltött pozíció, rászorultság, összekötetés és megvesztegetés, a sorba való belépés időpontja, valamint a véletlen. E kritériumok konkrét keveréke országonként, korszakonként és piaconként variálódott. A piacgazdaságban is többféle kritérium hat, de kétségkívül szoros pozitív korreláció van a jövedelmi helyzet (amelynek alakulása természetesen ugyancsak többféle tényezőtől függ) és a vásárlási szándék teljesülése között. Itt elsősorban „a pénz beszél”.

<sup>50</sup> Meggyőzően mutatja be ezt a problémát *Berg–Sachs* [1992].

<sup>51</sup> Ezt az aszimmetriát nem fejezik ki a fogyasztói magatartást leíró szokványos hasznosság függvények. Az aszimmetria modellezése nagy technikai nehézségekkel járna, és mélyreható elméleti revíziót igényelne.

Akárcsak a klasszikus fizika, a közgazdaságtan „főáramlata” is a reverzibilitás hallgatóságos feltételezésével szerkeszti meg elméleteit. Az időbeni irreverzibilitás figyelembevételére jelentős lépések történtek a fizika egyes ágaiban. A közgazdasági elméletnek ez irányú revíziója még alig indult meg. A közgazdaságtan „főáramlatán” kívül jelentek meg azok a figyelemre méltó munkák, amelyek már beépítik az elméletbe az irreverzibilitás gondolatát. Lásd az evolúcionista iskola képviselőinek munkáit, *Arthur* [1984], *Marshall* [1953] és *Nelson–Winter* [1982].

### A biztonságérzet

A szocialista rendszernek ugyanazok a vonásai, amelyek a hiánygazdaságot létrehozzák, egyúttal sajátos stabilitást generálnak az árakban, bérekben, foglalkoztatásban és szociális ellátottságban. E vonásokat már korábban elemezte a tanulmány, most csupán a biztonságérzetre gyakorolt hatás szempontjából tekintjük át őket. A hiánygazdaság felszámolása összefonódik e biztonságérzet megrendülésével.

A központilag szigorúan szabályozott és hosszú időre rögzített árak és bérek merevsége nehezíti a gazdaság alkalmazkodóképességét, és súlyosan rontja a hatékonyságot. Ugyanakkor növeli a háztartás biztonságát jövőre anyagi helyzetének előrelátásában. Ehhez képest a piac ár- és béringadozásai, az árfolyamok és kamatlábak ingadozásai sokkal kiszámíthatatlanabbak.

A szocialista rendszer állami újraelosztás útján, alacsony szinten, de bizonyos fókig átlátható szabályok szerint biztosít szociális szolgáltatásokat. Mivel ezek teljesen vagy csaknem teljesen ingyenesek, krónikus hiány mutatkozik szinte valamennyiből. Amilyen mértékben átkerülnek e szolgáltatások a piaci szférába, olyan mértékben számolódnak fel a hiányjelenségek – de ennek függvényében szorul szűkebb sávba az államilag garantált ellátás.

Amint arról már részletesen szó volt az előző fejezetben, nemcsak az áruk piaca, hanem a munkaerőpiac is átbillen eladók piacából vevők piacává. Mindaz, amit az előbbi alfejezetben a *fogyasztó* nyereségének tekinttünk az árupiacon (kevesebbet kell a kínálatot keresnie, inkább válogathat, nem kell megalázkodnia az eladó előtt), az a *munkavállaló* vesztesége a munkaerőpiacon. Most neki kell munkát keresnie, nem válogathat munkahelyek között, ő kerülhet megalázó helyzetbe. Esetleg ugyanaz az egyén egyszerre nyertes fogyasztóként, és vesztes munkavállalóként. A hiánygazdasággal együtt véget ér a foglalkoztatás és a munkahely garantált biztonsága.

### Az állampolgár függősége – a bürokrácia és a gazdaság kapcsolata

Senki sem „tervezte meg” előre, hogy a szocialista rendszer hiánygazdaságként működjék. De ha már a hiánygazdaság kialakult, akkor jól szolgálta a pártállam egyeduralmát, a bürokratikus hierarchia hatalmát.<sup>52</sup> A hiány súlyosan korlátozza az egyén választási lehetőségét. A hiány az egyik fontos biztosítéka annak, hogy az egyén az állami termelővállalattól és a pártállami bürokráciától függő viszonyban éljen.<sup>53</sup> Ezt mindennapos tapasztalataival átélte nemcsak a fogyasztó, de a vállalati igazgató is. A lakosság kollektívan is kiszolgáltatott a legfelsőbb vezetés politikai döntéseinek, amely szuverén módon határozhat kínálatról, keresletről, árakról, bérekről, a hiány mértékéről és eloszlásáról.

A hiánygazdaság felszámolása megszünteti ezt a fajta kiszolgáltatottságot. Nem akarom a vevők piacát idealizálni; nem hiszem, hogy az a korlátlan fogyasztói szuverenitás megtettesítője. A fogyasztó ízlését erősen befolyásolják a termelők, nemritkán manipulatív módon. De mindezt csak korlátok között tehetik. A piac olyan mechanizmus, amely súrlódások közepette ugyan, de eléggé nagy mértékben hozzáigazítja a termelést a fogyasztó preferenciájához. Vagy legalábbis a fogyasztónak jóvá kell hagynia vásárlási választásaival, ha a termelő valami újjal próbálkozik; nem lehet tartósan erőszakot elkövetni a vevőn.

A mindenkori parlament és kormányzat, még ha demokratikus államformában működik is, bizonyos fókig befolyásolhatja és korlátozhatja a fogyasztói akaratot.

<sup>52</sup> A hiány létrejöttének indítékai közül ezt emeli ki *Shleifer–Vishny* [1992].

<sup>53</sup> Ahogy ezt *Fehér Ferenc–Heller Ágnes–Márkus György* [1991] szemléletesen kifejezte: diktatúrát gyakorolnak a szükségletek felett.

Ehhez azonban hozzá kell tenni: minél inkább demokratikus a rendszer, annál kevésbé diktálhat a fogyasztónak.

Végeredményben a hiánygazdaság felszámolása növeli a szabadságjogokat.<sup>54</sup>

A bürokrácia és a gazdaság alanyai közötti viszony tárgyalása kapcsán érdemes megemlíteni még egy jelenséget: a korrupciót. A hiánygazdaságban is létezett korrupció: a vevő akart ily módon – az eladó, illetve a kiutalást végző bürokrata megvesztegetésével – hozzájutni a kívánt áruhoz vagy szolgáltatáshoz. A hiánygazdaság felszámolásával, a magánvállalkozás körének gyors kibővülésével a korrupció iránya megváltozik: most az *eladó* akar vesztegetéssel állami megrendeléshez jutni. Emellett megjelenik a korrupció mindenütt, ahol a magánvállalkozó sikere az állami tisztviselő akciójától is függ: ki és milyen feltételek között jut hozzá a privatizálásra kerülő állami tulajdonban lévő vagyontárgyhoz, kapja meg valamely állami épület vagy telek bérleti jogát, kap engedélyt egy államilag szabályozott tevékenységhez és így tovább. Most már sokkal több az olyan gazdag üzletember, aki nagy összegeket szánhat vesztegetésre. A szocialista rendszer felszámolásával együtt a represszió is lazul; a szabadságjogok kiterjesztésének nagy vívmánya kínos melléktermékként magával hozza az ellenőrzés fellazulását. A korrupció, különösen az átmenet még nem eléggé konszolidált időszakában, tömegesebbé és szembeötlőbbé válik.

#### *Növekedés, minőségi fejlődés és műszaki haladás*

Mindaz, amit a változás előnyeiről és hátrányairól eddig elmondtam, a kétféle állapot statikus összehasonlításából adódik. Ehhez még hozzá kell tennünk azokat a hatásokat, amelyek a rendszer működésének dinamikájára gyakorolnak befolyást.

A gazdaság mennyiségi növekedésére, amelyet például az aggregált output mutatóival mérhetünk, első közelítésben negatívan hat a változás. A szocialista rendszer kezdeti gyors növekedésének fő hajtóereje, a beruházási éhség többek között arra a várakozásra épült, hogy a hiány fennmarad, és gyakorlatilag bármilyen kibocsátás értékesíthető; tehát a növekedést sohasem fékezi le a kereslet korlátozott volta. Ez a régi hajtóerő a posztoszocialista átmenet során megszűnik, miközben a profitmotívum által gerjesztett új hajtóerők kezdetben még gyengék. Ehhez még hozzájárulnak az „átbillenést” kísérő egyéb recesszív hatások is.

Ugyanakkor a piaci rezsimváltás előnyös változásokat kényszerít ki a termelés hatékonyságában. E változások egy része gyorsan megmutatkozik, és hamar érezteti a hatását a vállalat mindennapi életében. Csökken az inputok beszerzése körüli bizonytalanság, kevesebb a zökkenő az anyagok, félkész termékek, alkatrészek beszerzésében, megszűnik a munkaerőhiány, leépül a kapun belüli munkanélküliség. Mindez elősegíti a termelési tényezők hatékonyabb kihasználását, ami előbb-utóbb hozzájárul a gazdaság gyorsabb növekedéséhez.

Még ennél is fontosabb a hosszú távú hatás. A hiánygazdaság a legsúlyosabb, legvégzetesebb kárt azzal okozza, hogy – más hátráltató tényezőkkel együtt – visszatartja a műszaki haladást. Megfosztja a gazdasági életet attól a hajtóerőtől, amit a rivalizálás újításra ösztönző hatása jelent. A két rendszer versenyében gazdasági téren elsősorban azért maradt alul a szocializmus, mert hosszú távon elmaradt a munka termelékenységének a növelésében.

<sup>54</sup> Pontosabban azt, amit az etika „negatív” szabadságnak nevez: azaz amikor valamitől (például az állami repressziótól vagy az életünkbe való beavatkozásától) szabadok vagyunk. A „pozitív” szabadság kiterjesztése (amikor valamihez szabadok vagyunk) a jelen összefüggésben attól függ, hogy milyen erőforrások és javak állnak az egyén rendelkezésére, azaz az általános jólétől és a jövedelemeloszlástól.

A politikai-gazdasági rendszerek összehasonlításából azt a meggyőződést merítettem, hogy az átbillenés az eladók piacából a vevők piacába ezen változtatni fog. Bizonyosnak tartom, hogy a posztszocialista régióban is felgyorsul majd a másutt kidolgozott újítások elterjedése, sőt bizonyára feltűnnek majd az igazi úttörő, eredeti újítások is. Itt azonban csupán a bizakodásomat tudom kifejezésre juttatni; a tényekre, amelyek bizonyítják vagy cáfolják ezt a prognózist, még várni kell.

#### *Az értékelés összegezése*

A transzformáció és ennek keretében a hiánygazdaság felszámolása előnyös és hátrányos, örvedetes és fájdalmas változások együttese. Arra törekedtem, hogy tárgyilagosan bemutassam mind a kedvező, mind a kedvezőtlen hatásokat. A gazdaság áttér az egyik normálpályáról a másikra. A normál jelző is kifejezi: itt nem idealizált, tiszta és végtelen tulajdonságokkal rendelkező elméleti modellekről van szó, hanem valóságos történelmi képződményekről, amelyekben keveredik a „jó” és a „rossz”. Mindkét pályát olyan tulajdonságok együttese jellemzi, amelyek megítélése az ítéletet kimondó egyén vagy csoport értékrendjétől függ.

Nem akarom elhallgatni saját ítéletemet: saját értékrendem szerint az előnyök túlsúlyban vannak a hátrányokkal szemben. A hiánygazdaság megszüntetését a posztszocialista átalakulás vívmányának tartom, miközben tisztában vagyok azzal, hogy e vívmánynak keserves költségei is vannak.

Feltételezhető, hogy az emberek számottevő része, más értékrend alapján, kedvezőtlenebb értékítéletet alkot.<sup>55</sup> Sok minden magyarázhatja ezt. Egyeseknél a már korábban említett történelmi feledékenység, amely elmosta a hiány okozta szenvedések és veszteségek emlékét. Másoknál az a körülmény, hogy a vevők piacára való áttérés redisztributív hatása nem a nyertesek, hanem a vesztesek közé sodorta. Végül van még egy körülmény a közhangulat megmagyarázására. A rendszereket összehasonlító elméleti kutató szemében perdöntő érv a hosszú távú hatás; elsősorban az, hogy miképpen hat majd a hiánygazdaság felszámolása a munkatermelékenység alakulásának tartós trendjére. Az emberek többsége azonban, érthető módon, keveset törődik ezzel, és türelmetlenül várja élete közvetlenül érzékelhető jobbra fordulását.

Míndez megmagyarázza, hogy az emberek számottevő része nem tulajdonít különösen nagy fontosságot a hiánygazdaság felszámolásának, holott ez a posztszocialista átmenet egyik legfontosabb, leginkább kézzelfogható és hosszú távon különösen sokat jelentő fejleménye.

#### *Hivatkozások*

- ARTHUR, W. B. [1984]: *Competing Technologies and Economic Prediction*. Options (IIASA, Laxenburg, Austria), április, 10–13.
- BALASSA ÁKOS [1993]: *Makrogazdasági folyamatok, 1986–1992*. Kézirat. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- BARRO, R. J.–GROSSMAN, H. I. [1971]: *A General Disequilibrium Model of Income and Employment* *American Economic Review*, március, 61. évf., 1. sz., 82–93. o.
- BAUER TAMÁS [1981]: *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

<sup>55</sup> Egy 1991-ben lefolytatott kikerdezés során a válaszolók 59 százaléka úgy vélekedett, hogy az árakat még akkor is alacsonyan kell tartani, ha emiatt bizonyos termékekből hiány lesz. (Lásd *Lázár* [1993] 43. o.)

- BAUMOL, W. J., PANZAR, J. C. és WILLIG, R. D. [1982]: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- BENASSY, J.-P. [1993]: Non-Clearing Markets: Microeconomic Concepts and Macroeconomic Applications. *Journal of Economic Literature*, június, 31. évf., 2. sz., 732–761. o.
- BERG, A.–SACHS, J. [1992]: Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe: The Case of Poland. *Economic Policy*, április, 7. évf., 14. sz., 117–173. o.
- BRABANT, J. M. VAN [1990]: Socialist Economics: The Disequilibrium School and the Shortage Economy. *Journal of Economic Perspectives*, tavasz, 4. évf., 2. sz., 157–175. o.
- BUCKLEY, R.–DÁNIEL ZSUZSA–THALWITZ, M. [1993]: The Welfare Cost and Transparency of Housing Policies in Socialist Economies: The Hungarian Experience. Kézirat, World Bank, Washington, D. C.
- BURKETT, J. P. [1988]: Slack, Shortage and Discouraged Consumers in Eastern Europe: Estimates Based on Smoothing by Aggregation. *Review of Economic Studies*, július, 55. évf., 3. sz., 493–505. o.
- CHAMBERLIN, E. H. [1962] (1933): The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press., Cambridge, Mass.
- CHIKÁN ATTILA [1984]: A vállalati készletezési politika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CHIKÁN ATTILA [1994]: Joint Micro and Macro Effects on Inventories in the Transition Economics. *International Journal of Production Economics*. Megjelenés alatt.
- DÁNIEL ZSUZSA [1989]: Housing Demand in a Shortage Economy: Results of a Hungarian Survey. *Acta Oeconomica*, 41. évf., 1–2. sz. 157–180. o.
- DAVIS, C.–CHAREMZA, W. W. [1989] (szerk.): Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies. Chapman and Hall, London.
- DIXIT, A. K.–STIGLITZ, J. E. [1977]: Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review*, június, 67. évf., 3. sz., 297–308. o.
- DOMAR, E. [1989]: The Blind Men and the Elephant: An Essay on Isms. Megjelent *E. Domar: Capitalism, Socialism, and Serfdom*. Cambridge University Press, Cambridge, 29–46. o.
- FAZEKAS KÁROLY–KÖLLŐ JÁNOS [1985]: Fluctuations of Labour Shortage and State Intervention after 1968. Megjelent: Labour Market and Second Economy in Hungary. Szerk.: *Galasi Péter és Sziráczi György*. Campus Verlag, Frankfurt.
- GÁCS JÁNOS [1991a]: A liberó második éve. Figyelő, 1991. január 3.
- GÁCS JÁNOS [1991b]: A magyar külkereskedelem liberalizálása, 1968–1990. Megjelent: Külgazdasági liberalizálás. Szerk.: *Köves András és Márer Pál*. Kopint–Datorg és Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 223–240. o.
- GÁCS JÁNOS [1994]: Trade Liberalization in the CSFR, Hungary, and Poland: Rush and Reconsideration. Megjelent: International Trade and Restructuring in Eastern Europe. Szerk.: *Gács János és Georg Winckler*. IIASA és Physica-Verlag, Laxenburg. 123–151. o.
- FEHÉR FERENC–HELLER ÁGNES–MÁRKUS GYÖRGY [1991] (1983): Diktatúra a szükségletek felett. Cserépfalvi Kiadása, Budapest.
- GOLDFELD, S. M.–QUANDT, R. E. [1990a]: Rationing, Defective Inputs and Bayesian Updates under Central Planning. *Economics of Planning*, 23. évf., 3. sz., 161–173. o.
- GOLDFELD, S. M.–QUANDT, R. E. [1990b]: Output Targets, Input Rationing and Inventories. Megjelent: Optimal Decisions in Market and Planned Economies. Szerk.: *Richard E. Quandt és Dusan Triska*. Westview Press, Boulder, Co. 67–81. o.
- GOMULKA, S. [1987]: A Kornai-féle puha költségvetési korlát és a hiányjelenségek: bírálat és módosítás. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 868–880. o.
- GROSFELD, I. [1989]: Disequilibrium Models of Investment. Megjelent: Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies. Szerk.: *C. Davis és W. W. Charemza*. Chapman and Hall, London. 361–374. o.
- HÁMORI BALÁZS [1985]: A szocialista gazdaság elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- HARE, P. [1989]: The Economics of Shortage in the Centrally Planned Economies. Megjelent: Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies. Szerk.: *Christopher Davis és Wojciech W. Charemza*. Chapman and Hall, London. 49–81. o.
- HART, O. D. [1982]: A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features. *Quarterly Journal of Economics*, február, 47. évf., 1. sz., 109–138. o.
- HART, O. D. [1984]: Imperfect Competition in General Equilibrium: An Overview of Recent Work. Megjelent: *Frontiers of Economics*. Szerk.: *K. J. Arrow és S. Honkapohja*. Blackwell, Oxford.
- KAPITÁNY ZSUZSA–KORNAI JÁNOS–SZABÓ JUDIT [1982]: A hiány újratermelése a magyar autópiacon. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz., 300–324. o.
- KAPITÁNY ZSUZSA [1989]: Kereslet és kínálat a 80-as évek autópiacon. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz., 592–611. o.
- KAPITÁNY ZSUZSA [1993]: Elosztási mechanizmusok és vevői viselkedés Kelet-Európa autópiacon. Kandidátusi értekezés, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.

- KOLODKO, G. W.–MCMAHON, W. W. [1987]: Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, 40. évf., 2. sz., 176–197. o.
- KOPINT–DATORG [1994]: Ipari konjunktúrateszt eredmények. 4. negyedév.
- KORNAI JÁNOS [1957]: A gazdasági vezetés túlzott központosítása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1978]: A hiány újratermelése. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz., 1034–1050. o.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993a]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. HVG Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993b]: A pénzügyi fegyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz., 382–395. o.
- KORNAI JÁNOS [1993c]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 569–599. o.
- KORNAI JÁNOS–WEIBULL, J. W. [1983]: Paternalizmus, vevők piaca, eladók piaca. *Sigma*, 16. évf., 3. sz., 169–184. o.
- KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [1992]: Magyar statisztikai évkönyv 1991. Budapest.
- KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [1994]: Statisztikai Havi Közlemények. 1. szám.
- KRUGMAN, P. R. [1979]: Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, november, 9. évf., 4. sz., 469–479. o.
- KUENNE, R. E. [1967]: Quality Space, Interproduct Competition, and General Equilibrium Theory. Megjelent: *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. Szerk.: R. E. Kuenne. J. Wiley, New York.
- LACKÓ MÁRIA [1976]: Lakossági megtakarítás és ellátási helyzet. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz., 535–551. o.
- LACKÓ MÁRIA [1989]: A beruházási hitelpiac feszültségeinek újratermelődése Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz., 1323–1341. o.
- LASKI, K.–BHADURI, A.–LEVCIK, F.–AVRAMOVIĆ, D.–FATH, J.–LANDESMANN, M.–ROSATI, D. K. [1993]: Transition from the Command to the Market System: What Went Wrong and What to Do Now? Kézirat. WIIW, Bécs.
- LÁZÁR GUY [1993]: Jólét vagy szabadság? Közvélemény-kutatások a rendszerváltásról. *Mozgó Világ*, 8. sz., 39–51. o.
- LIPTON, D.–SACHS, J. [1990]: Creating a Market Economy In Eastern Europe. *Brookings Papers on Economic Activity*, tavasz, 1. sz., 75–133. o.
- MALINVAUD, E. [1977]: *The Theory of Unemployment Reconsidered*. Basil Blackwell, Oxford.
- MARSHALL, A. [1953] (1920): *Principles of Economics*. Nyolcadik kiadás. Macmillan, London.
- MARTOS BÉLA [1983]: *Gazdasági szabályozási struktúrák és működésük. A nem walrasi eset*. Kézirat, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- MURAKÖZY LÁSZLÓ [1993]: *Az átmenet költségvetése Magyarországon, 1986–1992*. Kézirat, Kossuth Lajos Tudományegyetem, Debrecen.
- NELSON, R.–WINTER, S. [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- NUTI, D. M. [1986]: Hidden and Repressed Inflation in Soviet-Type Economies: Definitions, Measurements and Stabilization. *Contributions to Political Economy*, március, 5. évf., 37–82. o.
- PHELPS, E. S. [1994]: *Structural Slumps. The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest, and Assets*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- PORTES, R.–QUANDT, R. E.–WINTER, D.–YEO, S. [1987]: Macroeconomic Planning and Disequilibrium: Estimates for Poland, 1955–1980. *Econometrica*, január, 55. évf., 1. sz., 19–41. o.
- PORTES, R.–WINTER, D. [1980]: Disequilibrium Estimates for Consumption Goods Markets in Centrally Planned Economies. *Review of Economic Studies*, január, 47. évf., 1. sz., 137–159. o.
- ROBINSON, J. [1933]: *The Economics of Imperfect Competition*. Macmillan, London.
- ROSATI, D. K. [1993]: Poland: Glass Half Empty. Megjelent: *Economic Transformation in Central Europe*. A Progress Report. Szerk.: Richard Portes. Centre for Economic Policy Research, London. 211–273. o.
- ROSE, R.–HAERPFER, C. [1993]: Adapting to Transformation in Eastern Europe: New Democracies Barometer—II. *Studies in Public Policy*, No. 212, Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow.
- SACHS, J. D.–LARRAIN, F. B. [1993]: *Macroeconomics in the Global Economy*. Harvester Wheatsheaf, New York.
- SCHUMPETER, J. A. [1976] (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Row, New York.
- SCITOVSKY, T. [1985]: Pricetakers' Plenty: A Neglected Benefit of Capitalism. *Kyklos*, 38. évf., 4. sz., 517–536. o.
- SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1992]: Pervasive Shortages under Socialism. *RAND Journal of Economics*, 23. évf., 2. sz., 237–246. o.





CSÁKI CSABA

## Merre tart Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága?

(Az átalakulás első szakaszának tanulságai)

---

A szerző tanulmányában a kelet-európai agrárátalakulás első szakaszának legfőbb tanulságait foglalja össze. Elsősorban a földmagántulajdon megteremtésével, a gazdaságszerkezet reformjával és a mezőgazdasági nagyüzemek átalakításával kapcsolatos kérdéseket elemzi.\*

---

Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága az átalakulás, a rendszerváltás napjait éli. Az agrárágazat jövője, a reformok iránya és konkrét tartalma éles viták középpontjában áll a régió valamennyi országában.

Közép-Kelet-Európa történelme során átélt már számos földreformot, beleértve a kollektivizálást, amely a mezőgazdasági termelést alapvetően átformálta. Agrárreformok voltak a világ más részein is. Napjainkban a nyugati világ és számos fejlődő ország agrárgazdasága is forrong, változik. Kevés, vagy egyáltalán nem is található azonban olyan jellegű és horderejű agrárreform, amely a mai kelet-európai változásokhoz fogható.

Példa nélküli ez az átalakulás, mindenekelőtt *méreteit* tekintve. Közép-Kelet-Európa a világ mezőgazdasági termelési potenciáljának mintegy 20 százalékaival rendelkezik, itt él a világ népességének hozzávetőlegesen 8 százaléka.

Különleges a *feladat jellege* is. A történelemben először kerül arra sor, hogy a tervgazdálkodást a piaci szabályok szerint működő mezőgazdaság váltja fel, hogy az állami és kollektív tulajdonon alapuló gazdaságok helyére magántulajdonban lévő üzemi struktúra lép.

Sajátos ez a rendszerváltás a *gazdasági és politikai környezet* tekintetében is. A kelet-európai agrárátalakulás *gyorsan változó* gazdasági és politikai feltételek között zajlik. Különösen kedvezőtlen körülmény a gazdaság egészének általános válsága (*1. táblázat*).

\* A cikk 1994. március 31-én az MTA agrártudományok osztályán elhangzott székfoglaló előadás alapján készült.

A szerző a nyolcvanas évek második felétől foglalkozik a régió mezőgazdaságának *fejlődésével*. Az elmúlt két-három évben pedig kutatómunkájának központi kérdését Közép-Kelet-Európa mezőgazdaságának átalakulása alkotta. Vezető agrárpolitikai tanácsadóként részt vesz a Világbank közép- és kelet-európai országok mezőgazdaságával kapcsolatos agrárgazdasági kutató és elemző munkájában.

Ez a tanulmány e széles körű, az érintett országok mezőgazdaságának tanulmányozására épülő és még korántsem befejezett vizsgálatok eredményire támaszkodik, amelyben nagyobb nemzetközi kollektíva működik közre. A tanulmány következtetési és a megállapításai a szerző saját véleményét fejezik ki, és azok nem tekinthetők sem a Világbank, sem egyetlen intézmény hivatalos vagy félhivatalos álláspontjának.

---

Csáki Csaba a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagja, a Budapest Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.

1. táblázat

## Az általános gazdasági helyzet mutatói

Megnevezés	Közép-Kelet-Európa			Volt Szovjetunió		
	1975–1989	1990–1992	1993–1994*	1975–1989	1990–1992	1993–1994*
Reál GDP évi növekedése (százalék)	2,9	–9,5	0,5	3,7	–9,9	–7,7
Évi inflációs ráta (százalék)	21,3	156,1	69,5	1,5	198,6	240,0

\* Előrejelzés.

Forrás: *Regional Study* [1994].

Nem lényegtelen az sem, hogy a közép-európai demokráciák viszonylagos stabilitásától eltekintve, a régió egészére a komoly veszélyeket rejtő, nagyfokú politikai bizonytalanság, a demokratikus és konzervatív erők éles küzdelme a jellemző.

A közép-kelet-európai agrárátalakulás sokoldalú és igen összetett folyamat. Nehezen képzelhető el egyértelmű és végleges válasz a tanulmány címét adó kérdésre. Nemcsak azért, mert ma még csak a jövő fő irányai körvonalazódnak, hanem azért sem, mert a téma átfogó tárgyalása messze meghaladná egy tanulmány terjedelmét. Ezért részletesebben csak a földreform kérdését tárgyalom. Ezen belül is csupán két fő problémával, a földmagántulajdon megeremtésével és a gazdaságszerkezet reformjával, a mezőgazdasági nagyüzemek átalakításának problémáival foglalkozom; a folyamat eredményeinek bemutatása mellett a gyakorlati agrárpolitika szempontjából fontosnak tűnő tanulságokra helyezve a hangsúlyt.

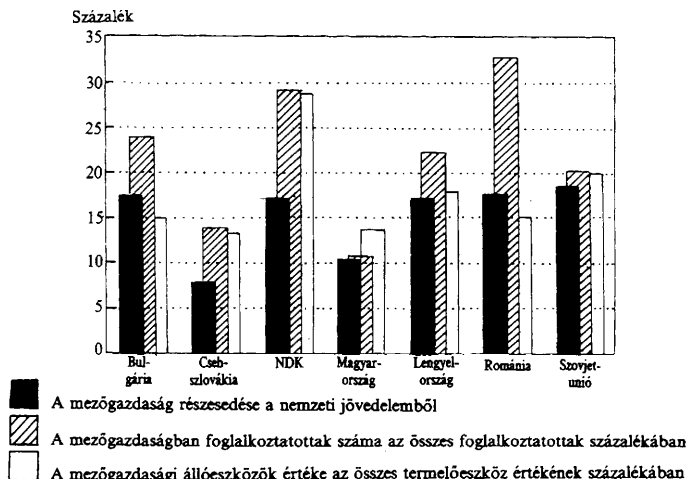
## Reform, rendszerváltás

A mezőgazdaság tradicionálisan fontos gazdasági ágazata a régió országainak (1. ábra). A mezőgazdaság több mint 15 százalékkal járult a nemzeti jövedelemhez és a népesség mintegy 20 százaléka ebben az ágazatban talált munkát. A mezőgazdasági színté valamennyi országban nagyobb arányban részesedett a munkaerőlétszámból és az összes eszközállományból, mint a nemzeti jövedelemből, ami a mezőgazdasági termelés viszonylag extenzív jellegére utal.

A szocialista mezőgazdaság működésének problémái már az ötvenes-hatvanas években jelentkeztek. Ekkorra tehetők az első reformkísérletek is. A szocialista mezőgazdaság története a sikertelen vagy csak részeredményeket hozó reformok története is. A szocialista gazdaság egészének korlátait azonban a mezőgazdasági reformok sem léphették túl. A nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején az egész régió végigsöpörő politikai változások új feltételeket teremtettek a mezőgazdasági reformok számára is. A szocialista mezőgazdasági rendszerek reformja helyett a régió egészében a rendszerváltás, a magántulajdonon alapuló piaci mezőgazdaság kiépítése vált a fő célkitűzéssé.

Ma a KGST és a Szovjetunió felbomlása után kialakult új helyzetben a gazdaságpolitika fő célkitűzései a piacgazdaság kiépítése és a *privatizáció*. A magántulajdonra, az egyéni érdekeltiségre épülő mezőgazdaság kialakítása az agrárreformok fő törekvése. A megvalósítás konkrét formáit és módját tekintve azonban korántsem ilyen egységes a kép. Számottevőek a különbségek az ár- és támogatáspolitikában, az agrár-kereskedelempolitikai gyakorlatban. Eltérő módon zajlik a földek privatizációja, a gazdaságszerkezet átalakulása is. E két utóbbi területen végbement változásokat tekintjük át Oroszországban, Ukrajnában és Közép-Kelet-Európa hat kisebb országában végzett felmérések alapján.

**A mezőgazdaság helye a gazdaságban**  
(1970–1988 átlagában)



Forrás: Csáki–Lerman [1994].

### A földmagántulajdon megteremtése

Az agrárátalakulás kiindulópontja a *földmagántulajdon és a földpiac megteremtése*. Ez az a kérdés, amely körül éles politikai vita dül szinte valamennyi országban. Itt tulajdonképpen két egymással összefüggő feladatról van szó. Az egyik a magánföldbirtoklás jogi kereteinek a megteremtése, a másik pedig a föld magántulajdonba adása, a földprivatizálás konkrét végrehajtása, vagyis; hogy ki kapja a földet és milyen kritériumok alapján. A 2. táblázat áttekintést nyújt a földmagántulajdon megteremtésének folyamatáról a különböző országokban.

Közép-Európában a földmagántulajdon *jogi elismerése* nem jelentette különösebb vita tárgyát. Ezekben az országokban létezik a föld magántulajdonlásának hagyománya, és a hagyományokhoz való visszatérés a közvélemény többségének támogatását élvezte. Nem egészen ez a helyzet a volt Szovjetunióban – kivéve a balti államokat. A földmagántulajdon elismerése itt különösen éles politikai vitát váltott ki. Ma már a legtöbb volt szovjet köztársaság jogrendszere ugyan elvben elismeri a földmagántulajdont, azonban ennek körét és gyakorlásának módját számos jogszabály korlátozza. A kormányok továbbra is a nagyüzemi mezőgazdaság alapjainak megőrzésére törekszenek, és a földek valódi privatizációja egyelőre elsősorban a háztáji gazdaságok megnövelt földterületére, a tartalék földterületekre és az úgynevezett elhagyott földekre korlátozódik. A mezőgazdasági területek túlyomó részét illetően még tart a vita: Oroszországban, Moldovában, Ukrajnában a kolhozok-szovhozok földjei állami, össznépi tulajdonból a dolgozó *kollektívák* tulajdonába kerültek.

Ahogy azonban később ez a 4. táblázatból látható, Oroszországban 1993 elején még a földek 92 százaléka állami, önkormányzati vagy szövetségi tulajdonban volt.

2. táblázat

## A földmagántulajdon megteremtése és korlátozása Közép-Kelet-Európában

Ország	A földmagántulajdon megteremtése	A földmagántulajdon és a bérlet korlátozása		
		a tulajdon maximális nagysága	a bérlet korlátozása	a forgalom moratóriuma
Albánia	Szövetkezeti tagok és falusi lakosság	nincs	nincs	nincs
Magyarország	Kárpótlás + szövetkezeti tagok	300 ha/* 600 aranykorona	maximált* bérleti idő	külföldiek kizárása
Románia	Reprivatizáció + szövetkezeti tagok	100 ha**	...	külföldiek kizárása
Cseh/Szlovák Köztársaság	Reprivatizáció + szövetkezeti tagok	nincs, illetve 150–200 ha***	nincs	nincs
Kelet-Németország	Reprivatizáció + szövetkezeti tagok	nincs	nincs	nincs
Bulgária	Reprivatizáció + szövetkezeti tagok	20–30 ha****	...	nincs, kivéve reprivatizálás
Baltikum	Reprivatizáció + szövetkezeti tagok	...	...	...
Örményország	Teljes körű privatizáció a falusi lakosság körében	nincs	nincs	1994. február 1-jétől szabad
Oroszország Ukrajna Moldávia	– Háztáji gazdaságok területének növelése, – Föld-rész kivihető a kolhozból, – Tartalékföldek kiosztása zömében korábban a mezőgazdaságban nem dolgozók között	50–100 ha	országoként eltérő korlátozások léteznek	5–10 év moratórium, csak a helyi közigazgatáson keresztül
A volt Szovjetunió többi része	– A háztáji gazdaságok megnövelt területe magántulajdonba került, – Mezőgazdasági területek kollektív és állami tulajdonban, – Önálló magángazdálkodás, zömében tartalékföldeken bérleti alapon	nincs	bérleti jog örökölhető, de nem ruházható át	nincs

\* Az 1994. évi földtörvény szerint.

\*\* Családonként.

\*\*\* Maximum egy gazdaság privatizációjából.

\*\*\*\* A földminőségtől függően.

Lehetőség van a földek kivételére is, amennyiben önálló mezőgazdasági termelésre vállalkozik a kilépő. E földek *adásvétele* azonban gyakorlatilag *nem* valósítható meg.

A földreform másik nagy kérdése: *ki kapja a földet?* E tekintetben két egymással élesen szemben álló megközelítéssel találkozhatunk: a földek régi tulajdonosoknak való visszaadása igénye áll szemben a föld legyen azé, aki megműveli törekvéssel.

A közép-európai országokban a *reprivatizáció* a meghatározó, kiegészítve a föld nélküli mezőgazdasági termelőket földhöz juttató különböző megoldásokkal. *Közép-Európa* általában *elismerte a korábbi földtulajdonosok jogait*. A kompenzációra *különböző konkrét formákban* került sor, a földek tényleges visszaadásától kezdve a földvásárlást lehetővé tevő pénzügyi kompenzációkon keresztül. A földek teljes és gyors privatizációjára Albánia a példa. Itt a volt termelészövetkezetek és állami gazdaságok túlnyomó részének földterületeit a család nagyságától függően osztották szét a falusi lakosság között. Romániában ugyancsak gyorsan, mintegy 6 hónap alatt kerültek a szövetkezetek földterületei a korábbi tulajdonosok és a szövetkezeti tagok használatába és tulajdonába. Bulgáriában a folyamat lassabban halad. Itt a célkitűzések között szerepel a racionális méretű magángazdaságok létrehozása is, ami e folyamatot érthetően komplikálja. Cseh-szlovákiában a korábbi tulajdonosok visszakaphatják földjeiket, amennyiben annak megművelésére vállalkoznak. A magyarországi gyakorlat közismert valamennyiünk számára. E folyamat eredményeként Közép-Kelet-Európában a közeljövőben a mezőgazdasági földterületek túlnyomó többsége *magántulajdonban lesz*, bár a tulajdon jogi rendezése még hosszabb időt igényel.

A volt Szovjetunióban viszont szinte teljesen elvetették a reprivatizáció gondolatát. A ház körüli földterületektől és a zöldség- és gyümölcsöskertektől, üdülőterületektől eltekintve földprivatizációban kizárólag csak a mezőgazdaságban foglalkoztatottak, illetve a mezőgazdasági termelésre vállalkozók vehetnek részt. E különbségnek nyilvánvalóan magyarázata, hogy Oroszországban és a volt Szovjetunió nagy részén a földmagántulajdonnak alig van hagyománya, illetve a régi magántulajdon határait elmosta az eltelt viszonylag hosszú idő, a majdnem egy évszázad is. A volt Szovjetunió országai közül a balti államok mellett Nyugat-Ukrajnában, Moldáviában és Nyugat-Belaruszban merült fel valamilyen formában a reprivatizáció, a kárpótlás *igénye*. Végül is azonban egyedül a balti államokban döntöttek a korábbi földtulajdonosok kompenzációja és a reprivatizáció mellett.

A földprivatizáció nem lehet teljes a *földpiac* nélkül. A földpiac megteremtése még a privatizáció jogi keretei és gyakorlati végrehajtása tekintetében élen járó közép-európai országokban is a *kezdeti lépéseknél tart*. Rohamléptekben folyik a földnyilvántartás, a tulajdonjogok és a változások nyilvántartását biztosító földnyilvántartási rendszer kiépítése. Rendkívül sokszínűek és nem teljesen megnyugtatóak az elképzelések viszont a földpiac és a földmagántulajdon *gyakorlásának szabályait* illetően. Erőteljesek a magánnagyüzemekkel kapcsolatos fenntartások, sokan a régi, nagybirtokrendszer újatermelődésétől, vagy legalábbis a tulajdon gyors koncentrációjától félnek. Szinte valamennyi országban a földmagántulajdon gyakorlását különböző megszorítások korlátozzák:

- maximális méret;
- eladási moratórium;
- eladás csak az adott helységben;
- eladás csak a helyi közigazgatáson keresztül;
- eladás csak az államnak;
- jelzálog tilalma;
- külföldi állampolgár nem szerezhethet földtulajdont;
- a bérlet időtartamának korlátozása.

Különösen konzervatív a volt Szovjetunió néhány köztársaságában érvényesülő szemlélet. Félő, hogy ezek a piaci gazdaság elveinek ellentmondó törekvések komolyan fékeznék a magántulajdonra épülő hatékony gazdaság szerkezet kialakulását, és végső soron károsítják majd a régió mezőgazdaságának versenyképességét.

3. táblázat

**A nagyüzemi gazdaságok és a magánszektor jellemzői**  
(1989)

Ország	Állami gazdaság		Szövetkezeti gazdaság		Magánhasználatban lévő földterület (százalék)**
	gazdaságok száma	átlagterület (hektár)	gazdaságok száma	átlagterület (hektár)	
Albánia	70	2 400	420	1270	–
Bulgária*	536	9 692	n.a.	n.a.	10
Cseh-szlovákia	226	6 204	1 677	2605	9
Kelet-Németország	465	945	3 904	1370	11
Lengyelország	1 258	2 665	2 342	297	80
Magyarország	128	7 598	1 270	4195	15
Románia	419	4 895	4 363	2093	15
Szovjetunió	22 690	16 051	26 660	6370	2

\* Mezőgazdasági egységek száma a 150 agráripari komplexumon belül.

\*\* Magánhasználatban, de nem feltétlenül magántulajdonban lévő földterület.

Forrás: Csáki-Lerman [1994].

4. táblázat

**A földtulajdonviszonyok Oroszországban**  
(1993. január)

Megnevezés	Összes földterület		Mezőgazdasági föld	
	millió hektár	az összes százalékában	millió hektár	az összes százalékában
<i>Állami tulajdon</i>	242,6	36,7	73,7	33,3
<i>Szövetkezeti tulajdon</i>	339,2	51,4	102,8	46,3
Régi típusú nagyüzem	206,9	31,3	17,7	7,9
Nyitott részvénytársaság	3,5	0,5	1,3	0,6
Korlátolt felelősségű társaság	112,6	17,1	77,3	34,9
Zárt részvénytársaság	16,2	2,5	6,5	2,9
<i>Magántulajdon</i>	23,1	3,5	17,6	8,0
Önálló magángazdaság	7,8	1,2	6,6	3,0
Mezőgazdasági szövetkezet	7,4	1,1	3,9	2,0
Háztáji terület	5,9	0,9	5,5	2,4
Zöldség és gyümölcsöskert	2,0	0,3	1,6	0,6
<i>Önkormányzati tulajdon</i>	55,2	8,4	27,4	12,4
Mindösszesen	660,1	100,0	221,5	100,0

Forrás: Brooks-Lerman [1994].

**A nagyüzemi gazdasági szerkezet átalakítása**

A volt szocialista országok mezőgazdaságának tipikus üzemei az állami gazdaságok és a termelőszövetkezetek (3. táblázat). E gazdaságok klasszikus formájukban nem illenek piacgazdasági környezetbe. Jövedelmező működésük nem várható szigorú költségvetési korlátok és a piaci verseny körülményei között. Átalakulásuk tehát

elkerülhetetlen, és ehhez a föld magántulajdonának megteremtése szolgáltatja a legfontosabb kiindulási alapot, amelyet az eszközök és a termelőberendezések privatizációjának kell követnie. Az állami gazdaságok és a szövetkezetek gazdálkodásának és szervezetének változása már a nyolcvanas években vagy még korábban megkezdődött, még a volt Szovjetunióban is. Ezek a változások a már említett mezőgazdasági reformok sorozatához tartoztak, és kétségtelenül elmozdulást jelentettek a nyereségorientált, önállóan működő vállalkozásokká történő átalakulás irányába.

A rendszerváltás valamennyi országban felgyorsította a szövetkezetek és az állami gazdaságok átalakulását. Az átalakulás formái nagyon sokszínűek, így

- a meglévők kisebb szövetkezetekre való felbomlása;
- az eredeti formában való továbbműködés új szervezet és nyereségorientáció alapján;
- zárt részvénytársaság alakítása;
- korlátolt felelősségű társaság létrehozása;
- a gazdaság önálló nyereségszámoláson alapuló önelszámoló egységekké való átalakítása;
- nyitott részvénytársaság létrehozása;
- a földek és az eszközök magántulajdonára épülő szövetkezet alakítása, ahol egy tag egy szavazat elv érvényesül;
- a nagyüzem teljes megszüntetése, az érintett tagok, illetve dolgozók döntése alapján, vagy a gazdaság felszámolása miatt.

Az *átalakulás* következetesebb Közép-Európában. Magában foglalja a tulajdonviszonyok rendezését, az eszközök és a föld magántulajdonának megteremtését és ezzel együtt a korábbi nagyüzemek érdemi igazodását az új körülményekhez. *A volt Szovjetunióban* az átalakulás az esetek többségében nem érinti a kolhoz-szovhoz forma lényegét, (*5. táblázat*), ahol a tervutasítások még ma is élnek, az árak túlnyomó

5. táblázat

**A nagyüzemi gazdaságok átszervezése Oroszországban**  
(1993. január)

A nagyüzemi gazdaságok átszervezése Oroszországban	
Nem került átalakításra (6000 szövetkezet)	22
Átalakított (21 000 szövetkezet)	78
Régi forma – új működési szabályzattal	27
Részvénytársaság	9
Korlátolt felelősségű társaság	32
Mezőgazdasági termelőszövetkezet	6
Parasztgazdaságok egyesülése	3
Egyéb	1

*Forrás: Brooks–Lerman [1994].*

része központi szabályozás eredménye, és a mezőgazdasági nagyüzemeket az állami költségvetéshez láncoló *támogatások* sem szűntek meg. A létrejött új „privatizált” üzemek tulajdoni struktúrája meglehetősen bizonytalan, legjobb esetben a volt jugoszláviai önigazgató vállalatok struktúráihoz hasonló. A tulajdon nem egyértelmű, a részjegy gyakorlatilag nem értékesíthető, a tulajdonosi viszony az adott gazdaságban végzett munkához kapcsolódik (*6. táblázat*). Az átszervezett kolhozok és szovhozok továbbra sem felelnek meg a piacgazdasági követelményeknek és nem valószínű, hogy ilyen körülmények között nyereséges működésre lesznek képesek. További átalakulás várható tehát.



6. táblázat

**A részjegyhez fűződő jogok Oroszország átalakult gazdasági kolhozaiban**  
(év)

Megnevezés	A megfigyelt gazdaságok százalékában
Eszköziviteli lehetőség, ha magángazdálkodásba kezd	66,9
Eszközrészjegy felhasználható a családi ház megvásárlásánál	41,1
Örökölhető a gazdaságban dolgozó örökös által	67,3
Összeköthető bármely örökös által	32,7
Nyereségosztalék	76,2
Eladható a gazdaságnak	58,1
Eladható másik dolgozónak gazdaságon belül	52,3
Eladható bármilyen vevőnek	11,5
Értéke megkapható nyugdíjazás esetén	21,8
Visszaváltható elbocsátás esetén	43,1
Földre cserélhető	10,0

*Forrás: Brooks–Lerman [1994].*

**Első tapasztalatok a magángazdálkodásban**

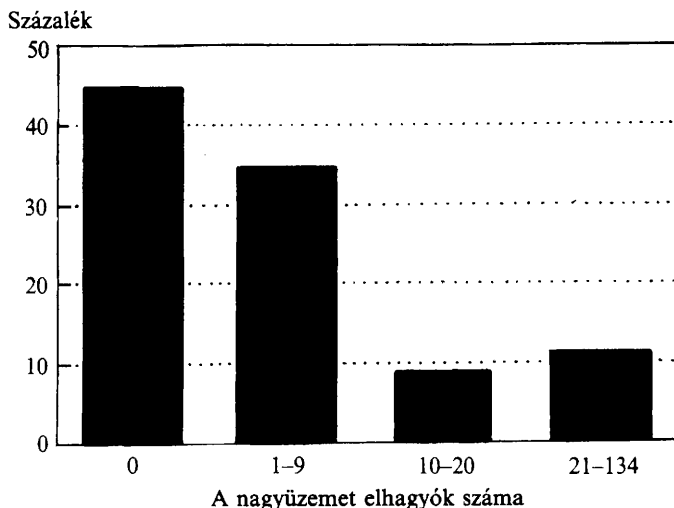
A közép-kelet-európai agrárátalakulás legkézzelfoghatóbb eredménye az önálló paraszti gazdaság, vagy divatosabb kifejezéssel a farmgazdaságok megjelenése. E gazdaságok száma gyorsan növekszik mind Közép- és Kelet-Európában, mind pedig a volt Szovjetunióban. A közép-kelet-európai országokban az átalakulás jobban megírta a nagyüzemeket és a magánszektor gyorsabban terjed. Egészében véve azonban – eltekintve azoktól az országoktól (Albánia, részben Románia), ahol a nagyüzemek teljes vagy nagyobb részének a feloszlása végbement – eddig a szövetkezeti parasztság viszonylag kisebb hányada (10–20 százalék) választotta az önálló gazdálkodás útját. A volt Szovjetunióban, Örményország kivételével pedig még szerényebbek az eredmények, a magángazdaságok számának látványos növekedése ellenére (2. ábra). Az önálló magángazdaságok a földterületnek csupán néhány 2-3 százalékkal rendelkeznek (7. táblázat), és részesedésük az összes mezőgazdasági termelésben is elenyésző. A mezőgazdaság magánszektora ennél azonban jóval szélesebb körű. A háztáji gazdaságok és konyhakertek a magángazdaságokkal együtt az összes földterület 10-15 százalékát, egyes köztársaságokban ennél valamivel nagyobb hányadát használják.

*Mi jellemzi a régió új magángazdaságait?*

Közép-Kelet-Európában végzett felméréseinek legfontosabb eredményei szerint:

- a magángazdálkodók túlnyomó többsége a nagyüzemből kivált vagy a háztáji gazdaságot továbbfejlesztő, korábbi termelőszövetkezeti tagok vagy állami gazdasági dolgozók köréből kerül ki. A mezőgazdasági termeléssel eddig nem foglalkozók aktívabb bekapcsolódása a földtulajdonviszonyok rendezésével várható;
- a magángazdaságok viszonylag kis földterülettel (2-10 hektárral) rendelkeznek és fő célkitűzésük a saját fogyasztásra való termelés (8. táblázat);
- kivételt Magyarország és Lengyelország jelent, ahol a nagyobb méretek mellett a magángazdaságoknál már felismerhető az ártermelésre való törekvés és a termelési szerkezet specializációja is;
- Közép-Kelet-Európa magángazdaságai alapvetően családi vállalkozások, zömében egy vagy néhány család munkaerejére támaszkodnak. Külső munkaerő alkalmazása kivételes eset. Mezőgazdaságból eredő jövedelmüket külső munkavállalással egészítik ki (9. táblázat);

A kolhozokat elhagyók száma az átszervezés során  
(a gazdaságok százalékában)



Forrás: Csáki-Lerman [1994].

Magángazdaságok a volt Szovjetunió néhány országában

7. táblázat

Megnevezés	Oroszország	Ukrajna	Örményország	Baltikum
Gazdaságok száma				
1991 végén	35 000	2 000		
1992 végén	18 500	12 000		
1993 végén	24 000	25 000	243 000	150 000
Átlagos gazdaságnagyság (hektár)	40	20	2	10-15
A magánfarmok által mezőgazdasági termelésre használt földterület százalékában	3	3	82	40

Forrás: Brooks-Lerman [1994].

– termelési szerkezetük a korábbi háztáji gazdálkodás hagyományait tükrözi;  
– alapvetően saját családi tőkéből jöttek létre, jellemzőjük a tőke hiánya, melyet súlyosbít a korlátozott hitelfelvételi lehetőség.

A volt Szovjetunióban létrejött magángazdaságok a közép-kelet-európai farmoktól számos tekintetben *eltérő* vonásokkal rendelkeznek:

– a volt Szovjetunió magángazdái magasabban képzett és korábban mezőgazdasági termeléssel közvetlenül nem foglalkozók köréből kerülnek ki;

– a magángazdaságok elsősorban a tartalék- és művelésben nem lévő földeken jöttek létre, és csak kis arányban keletkeztek a nagyüzemi gazdaságokból való kiválás útján;

## 8. táblázat

## Magángazdaságok átlagos mérete Közép-Kelet-Európában

Ország	Átlagos méret
Albánia	1–2 hektár
Bulgária	reprivatizáció folyamatban
Cseh-Szlovák Köztársaság	2–10 hektár
Magyarország	2–11 hektár
Lengyelország	7 hektár
Románia	4 hektár

*Forrás:* Regional Study [1994].

## 9. táblázat

## A Közép-Kelet-Európában megfigyelt magángazdaságok pénzbevételeinek szerkezete (1992)

Megnevezés	Albánia	Bulgária	Magyarország	Lengyelország	Románia
Növényi termékek	15,1	29,4	35,1	26,8	46,7
Állati termékek	20,5	19,0	41,2	43,0	37,6
Nem mezőgazdasági termelés	18,6	2,9	4,8	0,4	0,5
Kereskedelem	3,0	0,1	1,8	0,2	0,2
Külső munkavállalás	20,5	23,2	4,0	15,2	2,5
Nyugdíj	6,5	13,5	5,5	12,5	2,5
Egyéb	15,8	11,9	7,6	1,9	10,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás:* Brooks–Lerman [1994].

– Oroszországban és Ukrajnában a tipikus magángazdaság mérete – a földek minőségében meglévő különbségeket figyelembe véve is – a közép-európai magángazdaság méretének többszöröse (gyakran 100–150 hektár) (8. táblázat);

– jelentős mértékben foglalkoznak árutermeléssel és szoros a piacokhoz fűződő kapcsolataik (10. táblázat);

– termelési szerkezetük a tényleges piaci viszonyokhoz és arányokhoz igazodva növénytermesztés-orientált (3. ábra);

– a termésátlagok, termelési eredményeik meghaladják a környezetükben működő nagyüzemek eredményeit.

A magángazdaságok térhódításának üteme messze elmaradt a régióban, mind az előzetes hazai és nemzetközi várakozásoktól, mind pedig a jogi keretek által biztosított lehetőségektől. Ezt a tényt a politikusok és a szakemberek különböző módon magyarázzák. Érdeemes áttekinteni az érdekeltek véleményét is. Felmeréseink szerint a magángazdasággal szembeni tartózkodásnak többféle magyarázata van. A legfontosabb az, hogy a régióban a magángazdálkodás adottságai csak részben vannak meg és a tartózkodó magatartás a parasztság józan és reális helyzetmegítélését fejezi ki. Kétségtelen, hogy a közép- és kelet-európai parasztság mai generációja csak részben vagy egyáltalában nem rendelkezik azokkal a készségekkel, amelyek egy jól működő parasztgazdaság vagy farmgazdaság működtetéséhez szükségesek. A lényeg azonban nem ez, hanem az, hogy ma Kelet-Európában a magángazdálkodás túl kockázatos, és a kockázatokhoz képest viszonylag szerény jövedelmet ígér. A piacgazdaság kiépítésével fokozatosan jöhetnek létre azok a feltételek, amelyek a gazdaságstruktúra további átalakítására ösztönöznek.

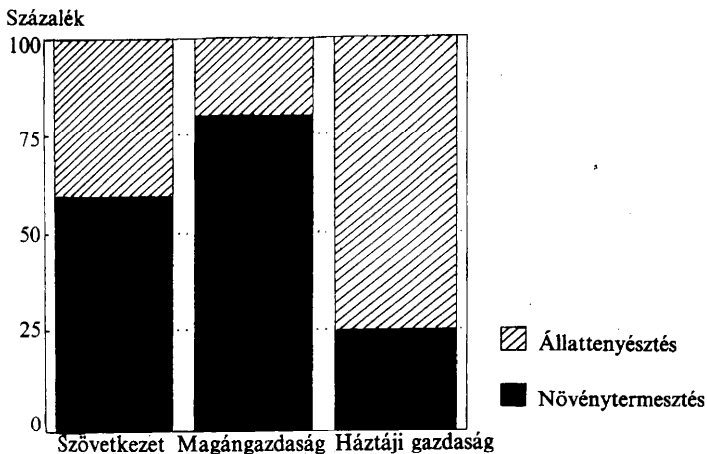
**A magángazdaságok termékei felhasználásának megoszlása  
Oroszországban**  
(a mintában szereplő gazdaságokban, százalék)

Termék	Önfogyasztás	Értékesítés
Gabona	33,1	66,9
Burgonya	88,1	11,9
Zöldség	89,5	10,5
Gyümölcs	96,5	3,5
Hús	54,2	45,8
Tej	64,9	35,1
Tojás	95,7	4,3
Gyapjú	58,2	41,8
Napraforgó	15,1	84,9

Forrás: Brooks–Lerman [1994].

3. ábra

**A termelés szerkezete a megfigyelt orosz gazdaságokban**



Forrás: Brooks–Lerman [1994].

### Következtetések, a jövő kilátásai

A kelet-európai agrárátalakulás *korántsem fejeződött* be. Az eddigi tapasztalatok és eredmények a nagyüzemi mezőgazdaságból a magángazdálkodásba, a piaci mezőgazdaságba történő átmenet nehézségeit mutatják. Nehezíti ezt az átalakulást, hogy a rendszerváltás a termelés súlyos visszaesésével párosult (11. és 12. táblázat), amely csak részben magyarázható a gazdaság válságával és a kereslet csökkenésével. Nem lényegtelen magának az átalakulásnak, a reformoknak a visszahatása sem. A nagyüzemi gazdálkodásról az új struktúrára való átállás nem építő, hanem *lebontó folyamat*. Különösen érvényes ez annak első szakaszára. Az eszközállomány egy részének elvesztése, és egyéb zavarok az ilyen jellegű folyamatok elkerülhetetlen velejárói.

11. táblázat

**A bruttó mezőgazdasági termelés alakulása Közép-Kelet-Európában**  
(Évi változás százalékban)

Ország	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Cseh Köztársaság	2,3	2,4	-3,2	-8,9	-11,8	0,3
Szlovák Köztársaság	0	0,6	-7,2	-7,4	-11,9	-10
Magyarország	4,6	-1,8	-4,7	-6,2	-19,9	-8,5
Lengyelország	2,8	1,8	-5,5	-1,6	-10,9	0
Bulgária	0	0,8	-6,0	-3,0	-12,0	-20,0

*Forrás:* OECD.

12. táblázat

**A fontosabb mezőgazdasági termékek termelésének csökkenése Közép-Kelet-Európában,**  
**1989–1993**  
(százalék)

Megnevezés	Cseh Köztárs.	Szlovákia	Magyarország	Lengyelország	Bulgária	Románia
Gabona	18,5	25,9	45,6	12,8	38,7	15,7
Olajosmagvak	+22,0	5,6	24,7	62,4	3,7	20,7
Burgonya	+3,0	12,8	23,0	2,0	35,3	20,4
Marhahús	23,4	20,1	17,3	34,0	+18,5	+14,0
Sertéshús	8,3	29,1	40,1	+9,0	22,8	10,5
Baromfihús	18,7	8,6	21,4	8,8	52,7	34,2
Tej	28,5	39,4	29,1	22,8	37,2	0,6

*Forrás:* OECD.

Sajnos az érintett kormányok magatartása az elkerülhetetlen negatív hatásokat inkább erősítette, mint ellensúlyozta.

Hiányzik az átfogó *agrárstratégia*, az átalakulás átgondolt, következetes, központi menedzselése. Az átalakulás vezérlése eseti, *ad hoc* jellegű, amelyben mind a visszamenőleges, mind pedig az éppen zajló folyamatokat érintő változtatások és módosítások egyaránt gyakoriak. Az agrárátalakulást meghatározó *törvények* nem épülnek világosan kiérlelt, megfogalmazott és szélesebb társadalmi konszenzuson alapuló programokra. Egyes törvények érvényesítése meghaladja az adott ország államigazgatási rendszerének adminisztratív kapacitását.

Látnunk kell, hogy Közép-Kelet-Európában elvileg lehetőség van olyan jogi és szabályozási rendszer kialakítására, amelyek megfelelő tőkével párosulva a piaci körülményekhez leginkább illő üzemi struktúra kialakítását eredményezhetik. A régió eddig csak részben élt ezzel e lehetőséggel. Mi ennek az oka? Az elmúlt néhány év egyik legfontosabb jellemzője a *politika túlsúlya* a gazdasági racionalitás fölött. A mezőgazdasági átalakulás minden országban alapvetően politikai – sokszor rövid távú – indítékok által vezérelt folyamatként zajlik, amelyben a gazdasági megfontolások, a hatékony új struktúra minél gyorsabb létrehozására irányuló törekvés másodrendű szerepet játszik. *Közép-Kelet-Európában* az öröklött struktúrával szembeni *ideológiai töltetű előítéletek*, az igazságtétel, a reprivatizáció túlhangsúlyozása eredményeként a termelés a szükségesnél nagyobb arányban csökkent, az indokolhatónál nagyobb a veszteség az eszközállományban, szétaprózódottá vált a földtulajdon, a mezőgazdasággal nem foglalkozók számottevő részesedésre tettek szert a földtulaj-

donból. *A volt Szovjetunióban* viszont a politikai konzervativizmus, a magántermeléssel és a piaci viszonyokkal szembeni bizalmatlanság inkább a jellemző. Itt a gyakorlatilag érintetlen, régi mezőgazdasági struktúra alacsony hatékonyságával, támogatási igényével jelentősen megnehezíti az általános gazdasági stabilizáció végrehajtását is.

További súlyos probléma a tőkehiány és a mezőgazdasági termelést körülvevő *közvetlen gazdasági környezet állapota*. Mind Közép-Kelet-Európában, mind pedig a volt Szovjetunióban a kereskedelmi struktúra és a feldolgozás elmaradott, centralizált és monopolisztikus volta, a finanszírozási rendszer fejletlensége az egyik legfontosabb korlátozó tényező. Úgy tűnik, e területek valós súlyának felismerését megnehezítették a földtulajdon és nagyüzemek átalakulásával kapcsolatos viták is. Működő piac hiányában kiszolgáltatott a magántulajdonosi mezőgazdaság. Ösztönző makrogazdasági környezet és mobilizálható fejlesztési források nélkül pedig elképzelhetetlen a mezőgazdaság fejlődése. Éppen ezért a továbblépés szempontjából a piaci szabályozás erősítése, a tisztességes piaci verseny, a működő vidéki bankrendszer, a földpiac, a kompetitív kereskedelem és a feldolgozóipar megteremtése kulcsfontosságú feltételek.

A kelet-európai agrárreform nem úgy zajlik le, és nem olyan eredményre vezet, mint azt az egyes nyugati országok megfigyelői és a kelet-európai politikusok várták. A gyors privatizáció, a magángazdaságok néhány év alatti térnyerése és a magántermelésnek a kínai vagy a vietnami reform eredményeihez hasonló gyors felfutása *elmaradt*. Sőt, ennek pont az ellenkezője következett be.

A nagyüzemi mezőgazdaság átalakulása *hosszabb időt igénylő folyamat* lesz. Rendkívül nehéz ma előre látni, milyen típusú üzemek válnak dominánssá, mikor fejeződik be a folyamat. Valószínű, hogy a régió mezőgazdaságát meglehetősen hosszú ideig a mezőgazdasági üzemek változatos formái fogják jellemezni. Farmer-gazdaságok, szövetkezetek, különböző méretű tőkés gazdaságok és alapvetően önfogyasztásra termelő kis- és részes gazdaságok sokasága fog egymás mellett létezni. A jövő kilátásait mérlegelve (anélkül, hogy konkrétabb jóslatokba bocsátkoznánk) szeretném kiemelni a következőket:

- A régió mezőgazdaságának alapvetően új belső és külső körülményekhez kell alkalmazkodnia. Nem várható a belső kereslet gyors bővülése, a külső piacok tartós meghódítása pedig a hatékonyság és versenyképesség alapvető javulását igényli. Ebben a helyzetben a gazdaságos termelés szintje tartósan a korábbi években elért szintnél alacsonyabban fog alakulni, a mezőgazdasági termelés tehát nem lehet az általános gazdasági fellendülés motorja. Ami még fontosabb, a magántermelés kibontakozására szigorú hatékonysági követelmények, kemény költségvetési korlátok és éles piaci verseny körülményei között kerül sor, amelynek nemcsak nyertesei, hanem vesztesei is lesznek.

- A gazdaságos és hatékony mezőgazdasági struktúrára való átállást a lehetőségek szerint célszerű lerövidíteni. Mindenekelőtt a lehető leggyorsabban egyértelmű és világos földtulajdon-viszonyokra van szükség. A továbbiakban pedig alapvetően a piaci viszonyoknak és piaci módszereknek kell vezérelniük az üzemi struktúra fejlődését, elsősorban a hatékonyan működő földpiacon keresztül. A földtulajdonlást és a földhasználati, valamint tulajdonjogokat és a bérleteket minél kisebb mértékben szabad csak korlátozni. Egyszerűsíteni és olcsóvá kell tenni a tulajdon- és a bérleti jogok átruházását is. Minél nagyobb mértékű a kormányzati beavatkozás a földpiac működésébe, annál lassúbb és költségesebb lesz az új gazdaságstruktúra kialakítása.

- A hatékony üzemi formációk kialakulásában igen fontos szerepe lesz a földbérletnek, melynek feltételeit alapvetően a kereslet és kínálat viszonyainak kell meghatározniuk.

- A nyugat-európai típusú és méretű családi gazdálkodás általánossá válása még hosszabb távon sem valószínű. Közép- és Kelet-Európa országai gazdaságilag nem engedhetik meg a szabad piaci viszonyok között nem életképes gazdaságok állami támogatásokkal történő tartós életben tartását. A régióban ezért a családi gazdálkodás, egyáltalán a mezőgazdálkodás kívánatos üzemi méretét és formáját a támogatás

nélküli vagy viszonylag kis támogatással tartósan nyereségtermelésre képes üzemi méretben és formában kell keresni. Ezek a méretek minden bizonnyal többszörösen meghaladják a mai Közép-Kelet-Európai magángazdaságok (2-10 hektár) átlagos méreteit.

– A viszonylag nagyszámú magángazdaság az induláshoz nyújtott támogatások ellenére sem lesz képes a nyereséges gazdálkodásra. Súlyos hiba lenne e gazdaságok életben tartása az állami költségvetésből származó támogatásokkal. Az állami támogatásnak – ha egyáltalán erre sor kerül – az agrárgazdálkodás általános jövedelmi feltételeit kell javítania, a nemzetközi versenyképesség fokozását kell szolgálni. Az állami költségvetés köldökzsinórjától függő magánparaszti réteg könnyen a kolhozszovhozrendszerhez hasonló gazdasági és politikai teherteréléllé válhat.

– A termelőtípusú mezőgazdasági szövetkezetek a nemzetközi gyakorlatban általában véve alacsonyabb hatékonyságúnak bizonyultak a magántulajdonra épülő, illetve családi gazdaságoknál. A piaci viszonyok fejlődése tehát mindenképpen elő fogja idézni a megmaradt viszonylag nagyszámú mezőgazdasági termelőszövetkezet további bomlását és átalakulását. Ezt a folyamatot nem célszerű adminisztratív beavatkozással befolyásolni – éppen szociális és politikai hatásai miatt –, hanem hagyni kell, hogy hasonlóan az önálló magángazdaságokhoz, a piaci folyamatok differenciáljanak.

– Várható és kívánatos a feldolgozó, értékesítő, beszerző szövetkezetek megerősítése és térhódítása. Ez az a forma, amelynek keretet kell adnia az átalakuló szövetkezetekből kinövő magángazdaságok fejlődésének és amely támogatást és a kormányzat részéről figyelmet igényel.

– Végül külön figyelmet érdemel a mezőgazdasági átalakulás szociális oldala. A termelés visszaesése, a tulajdonosi struktúra átalakulása kétségtelenül szociális gondok és feszültségek forrása. A mezőgazdaság csak annyiban járulhat e gondok megoldásához, amennyiben erre a hatékony termelés keretei között – számottevő állami támogatás nélkül – mód nyílik. Az agrárszektor hosszú távú érdeke olyan üzemi struktúra kialakulása, amely mellett lehetőség nyílik a világpiacon versenyképes termékek előállítására. Ennek kell az agrárpolitika alapvető célkitűzésének lennie. Minden ettől az iránytól való eltérés mérhető káros gazdasági következményekkel jár. Csak remélhető, hogy a kormányok elkerülik a szociálpolitikai indíttatású agrárpolitikai döntések csapdáit és országai, illetve falusi körzeteik szociális gondjait a szociál- és nem az agrárpolitika eszközével kívánják megoldani.

\*

Közép-Kelet-Európa agrárfejlődése megtette az első lépéseket a magántulajdonon alapuló piaci mezőgazdaság felé. A gazdasági egyensúly hiánya, az ismert piaci gondok párosulva a kormányzati politika bizonytalanságaival, a vártnál rögzösbbe teszik ezt az utat. Nem kétséges, a régió rendelkezik a versenyképes és gazdaságos mezőgazdasági termelés minden természeti feltételével, többé-kevésbé világos az is, mit kell tenni e potenciál kihasználása érdekében. Remélhető, hogy az érintett országok agrárpolitikája minél hamarabb kikerül az illúziók és előítéletek fogságából, és megszünteti a hatékony piaci mezőgazdaság kialakulását ma még késleltető korlátokat, piacokonform jogi és gazdasági kereteket hoz létre. Minél több gazdasági realitás, minél kevesebb beavatkozás és illúzió, annál gyorsabb és gazdaságilag eredményesebb lesz az átmenet a versenyképes, piaci mezőgazdaságba.

## Hivatkozások

- BRAVERMAN, A.–BROOKS, K.–CSÁKI CSABA [1993]: The Agricultural Transition in Central and Eastern Europe and the Former USSR. The World Bank Washington DC.
- BROOKS, K.–GUASCH, L.–BRAVERMAN A.– CSÁKI CSABA [1991]: Agriculture and the Transition to the Market. *Journal of Economic Perspectives* 5(4): 149–161. o.
- BROOKS, K.–LERMAN, Z. [1994]: Land Reform and Farm Restructuring in Russia. World Bank Discussion Paper 223. The World Bank. Washington DC.
- CSÁKI CSABA [1990]: Agricultural Change in Eastern Europe at the Beginning of the 1990s. *American Journal of Agricultural Economics* 72(5): 1733–1742. o.
- CSÁKI CSABA [1991]: Agriculture and Agricultural Policy in Eastern Europe. Megjelent: *Agricultural Economics and Policy: International Challenges for the Nineties*. Elsevier, Amsterdam.
- CSÁKI CSABA [1993]: Transformation of Agriculture in Central-Eastern Europe and the Soviet Union: Major Policy Issues and Perspectives. Megjelent: *Rayner, A. J.–Colman, D.* (szerk.): *Current Issues in Agricultural Economics*. MacMillan, London.
- CSÁKI CSABA–LERMAN, Z. [1994]: Land Reform and Farm Sector Restructuring in the Former Socialist Countries In Europe. *European Journal of Agricultural Economics* (megjelenés alatt).
- CSÁKI CSABA–KISLEV, J. (szerk.) [1993]: *Agricultural Cooperatives in Transition*. Westview Press.
- JOHNSON, D. G.–BROOKS, K. M. [1983]: *Prospects for Soviet Agriculture in the 1980s*. Indiana University Press, Bloomington, Indiana.
- JOHNSON, S. R. [1993]: Emerging Agricultural Institutions in the New Independent States. *American Journal of Agricultural Economics*, 72., augusztus, 823–834. o.
- JOHNSON, S. R.–BOUZAHER, A.– CARRIQUIRY, A.–JENSEN, H.–LAKSHMINARAYAN P. G.–SABLUK, P. [1993]: Production Efficiency and Agricultural Reform in Ukraine. AJAE, Proceedings, ASSA meetings in Boston, január 3.
- KOOPMAN, R. B. [1989]: *A Comparative Study of the Soviet Union, United States, Canada, and Finland*. Agricultural and Trade Analysis Division, Economic Research Service, USDA Staff Report No. AGBS 89–54.
- REGIONAL STUDY [1994]: *Farm Restructuring and Land Reform in Reforming Socialist Economics*. Main Report (Manuscript), World Bank, január.



JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN

## Magyar élelmiszer-gazdaság – tények, problémák, lehetőségek

---

A magyar élelmiszer-gazdaság az elmúlt néhány évben jelentős változásokon ment keresztül. Az 1994-es évre a mezőgazdaság és az élelmiszeripar helyzete továbbra is problematikus maradt, a szektor jelenleg is válságban van. Az 1990-es választások után hatalomra került koalíciós kormány tevékenysége nyomán a szocialista rendszer pillérei ugyan megroppantak, de a fejlett piacgazdaságokban lévő szervezett élelmiszer-gazdasághoz nem jutottunk sokkal közelebb. Sőt, a bizonytalanság és a koordinátlanság erősödött az ágazatban.

A szerzők cikkükben elemzik a szocialista rendszer agrár-ágazat helyzetét befolyásoló örökségét és az 1990–1994-es időszak folyamatait s jellemzőit. Az 1994-re kialakult helyzetet figyelembe véve, a teljesség igénye nélkül, megvizsgálják néhány, az ágazat gondjainak kezelését és továbblépését szolgáló, megoldásra váró kérdést is.\*

---

### A szocialista rendszer öröksége

A nyolcvanas és kilencvenes évek fordulójára a kelet-európai és szocialista mércével korábban sikereket elérő magyar élelmiszer-gazdaság is *válságba került*. Ennek az agrárrendszernek kétségtelenül voltak előnyei, ám ekkorra olyan összefüggő üzemszervezeti, pénzügyi-hatékonyági, értékesítési és termékszerkezetbeli problémák jelentkeztek, amelyek megkérdőjelezték az addigi fejlődési út folytathatóságát (*Fertő–Juhász–Mohácsi* [1991]).

A mezőgazdasági nagyüzemek és kisüzemek – közel sem egyenrangú partnerek kapcsolatán alapuló – együttműködése fokozatosan felélte tartalékait. A nagygazdaságokban aránytalanul nagy szerepet kaptak a különféle melléküzemági tevékenységek, amelyek jövője a piacok és a vállalati kapcsolatok átrendeződése miatt fokozatosan megkérdőjeleződött. A mezőgazdasági termelőkhez olyan nemegyszer túlzott méretű, monopolizált, külfönféle felvásárlói és ellátói kötelmekkel felruházott feldolgozóipar és forgalmazási rendszer csatlakozott, ami akadályozta a hatékony mezőgazdasági, élelmiszer-ipari, kereskedelmi vertikális együttműködés kiépítését. Ez a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari vállalati szervezeti rendszer nem volt alkalmas arra, hogy egy kiépülő piacgazdaságba szervesen integrálódjon. *Az üzemrendszer és a tulajdonviszonyok átalakítása elengedhetetlen volt*. A magántulajdon, az egyéni kezdeményezés fokozott szerepére kellett támaszkodni.

\* A cikk egyes részei az Agrárpiacpolitikák elméleti alapjai és gyakorlati tapasztalatai című, F 4794-es számú, Mohácsi Kálmán által vezetett OTKA kutatásra támaszkodnak.

A szóban forgó felépítésű élelmiszer-gazdasági rendszer főként a nagyvolumenű, standardizált, sokszor nem a legjobb minőségű termékek előállítására volt képes. A mezőgazdasági nagyüzemek és a kistermelés a hetvenes évek vége után kialakult együttélése, éppen az „élni és élni hagyni” elv jegyében, meghatározója lett a gazdaságpolitikának. Arra kényszerítette a politikát, hogy annak a termelési struktúrának keressen elhelyezési lehetőséget, amit ez a rendszer „jól” képes csinálni. Ez volt az alapja a gabona-, a hús-, a borprogramnak, az alma és zöldség szovjet exportjának. Nemcsak az élelmiszer-ipari és exporttámogatások növekedése következett ebből az agrárpiaci stratégiából – hiszen az élelmiszerrel szembeállított nyersanyag- és energiaimport árkülönbözetén a költségvetés sok bevételhez jutott. Hanem, az így működő élelmiszer-gazdaság stabilizálta azt a nemzetgazdasági szerkezetet, amelyben az élelmiszerexportért kapott energia és nyersanyag tartotta életben a kohászatot és a nehézszerkezetet. Az „agrárlobby” és az „ipari lobby” szimbiózisa volt ez.

A nyolcvanas évek utolsó éveire világossá vált, hogy ez a „cserehálózat” öncélú. A politikai váltás, benne a támogatások leépítése az elkerülhetetlen változásra való felkészülést szolgálta. Új gazdaság- és kereskedelempolitika azonban csupán tagadásra nem építhető. *A megfelelő, a világgiazi lehetőségeket jobban kihasználó, szolgáló rend kialakítása a rendszerváltás utáni időre maradt.*

A nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján az agrárágazat – adott termékszerkezetével is magyarázható – *értékesítési nehézségekkel* került szembe. Az emelkedő élelmiszerárak (a mérséklődő fogyasztói ártámogatás), az életszínvonal általános visszaesése miatt szűkült a belföldi kereslet. Egyidejűleg a külpiaci értékesítésben is kedvezőtlen fejlemények következtek be. A kelet-európai együttműködési rendszer összeomlásával, illetve a magyar agrárexporton és a KGST-ből (főként a Szovjetunióból) származó energia- és nyersanyagimporton alapuló árucere-forgalom bizonytalanra válásával, az élelmiszer-gazdaság külpiacai is nagymértékben átrendeződtek. Az agrárszektor piacváltásának, orientáció- és termékszerkezet-váltásának kérdése megkerülhetetlenné vált. Az értékesítési gondok megoldása ugyancsak a korábbi évtizedekben kiformalódott agrárrendszer mélyreható átalakítását kívánta meg.

*A rendszerváltás előtti kormány* több lépést tett az említett problémák kezelésére. Ezek azokhoz a nyolcvanas évek első felétől meghozott intézkedésekhez illeszkedtek, amelyek nagyobb mozgásteret biztosítottak az élelmiszer-gazdaságban tevékenykedők számára. A mezőgazdaság és az élelmiszeripar kül- és belpiaci kapcsolatrendszerét szabadabbá tették, megkezdődött az élelmiszer-ipari trösztök felszámolása, az árakat táguló körben liberalizálták, a felvásárlási és ellátói kötelek fokozatosan megszűntek, létrejött az árutózsde stb. Egyszerűbb lett a piacra való be- és kilépés. Ezek a lépések azonban nem voltak elégségesek a válság kezelésére, sőt annak következtetés feltárása sem történt meg.

Az adott helyzetben tehát egyértelművé vált, hogy a magyar agrárágazat addigi fejlődési útja, fejlesztési és piaci stratégiája nem követhető tovább. Ahhoz sem a központi pénzügyi eszközök, sem a korábbi évtizedekben növekvő keresletű bel- és – főleg – külpiacok nem állnak már rendelkezésre.

### Az 1990–1994-es időszak jellemzői

Az 1990-es választások után létrejött kormánynak összetett feladattal kellett volna megbirkóznia. *Az agrárágazat válságának kezelése mellett meg kellett kezdeni az élelmiszer-gazdasági rendszer átalakítását.* A szocialista rendszerben kiformalódott szisztéma fokozatos lebontásával párhuzamosan neki kellett volna látni a piacgazdaságba és a nemzetközi piacokhoz integrálódni képes nyugati típusú agrárrendszer kiépítésének.

Ez a mezőgazdasági szubvenciók politika, a kereskedelempolitika megújítását, másfajta piaci szervezeti megoldások és jogi rendszer, a különféle mezőgazdálkodás-

sal foglalkozó gazdaságtípusok tevékenységét előmozdító kiszámítható működési keretek és finanszírozási rendszer megalkotását követelte volna meg.

Az agrárágazat alapvető átalakítását és a magántulajdonon alapuló gazdálkodást középpontba helyező, de mindinkább a kisgazda agrárprogram elemeit gyakorlatába emelő koalíciós kormányzat az *élelmiszer-gazdaság átformálásának feladatát nem tudta egységesen kezelni*. Feladatértelmezése és intézkedései fő iránya (a történelmi igazságtétel előtérbe helyezése, a politikai szempontok túlzott érvényesülése, a piaci zavarok következtelen kezelése) miatt a gondokat nem sikerült megoldani. Így az élelmiszer-gazdaság válsága több szempontból tovább mélyült. Bár a korábbi agrárrendszer gyakran kapkodó lebontása megkezdődött, de csak lassan vagy sok területen nem sikerült előrelépni egy nyugati típusú korszerű agrárium kiépítése felé.

– A mezőgazdaság alapvető viszonyainak újraszabályozása nem összefüggő rendszerben történt (*Herbst* [1994]). A kárpótlási, a szövetkezeti átmeneti és az új szövetkezeti törvény, az agrárrendtartási törvény, az állam vállalkozói vagyonának kezeléséről szóló törvények stb. összehangolatlanul, hosszú idő alatt s gyakran kielégtelen konzisztens koncepció nélkül születtek meg. A földtörvény elfogadására csak 1994 tavaszán került sor. Több, az élelmiszer-gazdaság működését érintő törvényt: a hitelszövetkezeti, a földjelzálog-, az erdő-, a vadászati, az állattenyésztési, az élelmiszer-törvényt stb. még csak most dolgozzák ki (*Herbst* [1994]).

– A kárpótlási és a szövetkezeti törvények végrehajtása következtében több mint 2 millió földtulajdonos jelenik meg, s az egyéni tulajdon lesz a domináns. *A földhasználat és a földtulajdon* azonban erősen elválík egymástól: a nem falusi és/vagy nem kis részben idős, agrártevékenységgel nem foglalkozó tulajdonosok száma és aránya magas. Ez megnehezíti a mezőgazdasági vállalkozások alapítását és a meglévők hatékony működtetését. Az ebben a helyzetben tömegesen megjelenő földbérlet pedig forrásokat von ki a mezőgazdaságból. A földtörvény a külföldiek földtulajdonszerzését nem teszi lehetővé, ugyanakkor a birtokméretekre felső határt állapít meg. Ezek az előírások egyfelől kijátszhatók. Másfelől szigorú alkalmazásuk olyan szereplőket is kizorít a mezőgazdálkodásból, amelyek a helyi gazdák közösségével egyeztetve (azok érdekeit figyelembe véve), pótlólagos tőkét biztosítva és munkaalkalmat teremthetnének bekapcsolódni az agrártevékenységbe.

– *A szövetkezetek és az állami gazdaságok átalakításának gyakorlata* nem segítette elő a túlzott méretű mezőgazdasági nagyüzemek gazdaságilag ésszerű tagolódását és a magángazdálkodás feltételeinek javulását. Emiatt a mezőgazdaság rendszerváltás előtti, nagyüzemek és kisüzemek dominanciájára épülő problematikus üzemszervezés számos elemében tovább él.

*A termelőszövetkezeti* vagyon nevesítése (az igazságtétel dominanciája miatt) a nem tag külső üzletrésztulajdonosok nagyszámú megjelenéséhez vezetett. A tényleges gazdálkodást folytató szövetkezeti tagok kisebbségben vannak a tulajdonosok között. Ugyanakkor a szövetkezeti törvény azzal a feltételezéssel él, hogy a társaság tulajdonosai a tényleges gazdálkodást folytatók. Ez kezelhetetlen ellentmondásokat szül, és így bizonytalanságot okoz a tulajdonosi jogok gyakorlása, a gazdálkodás és a hitelezés terén. A földtulajdon és a szövetkezeti üzletrészarány-tulajdon elaprózottsága akadályozza a megfelelő együttműködést (*Herbst* [1994]).

*Az állami gazdaságok* átalakulása és privatizációja vontatottan haladt. E gazdálkodói kör jövőjét a termőföld tulajdonának és használatának tisztázatlansága szintén bizonytalanná teszi. A társasággá alakult állami gazdaságoknak bérelniük kellene az államtól a használatukban levő földet, ami ugyancsak forráskivonást jelent az agrárágazatból. A nem túl kedvező jövedelmezőségi kilátások mellett e labilis gazdálkodási viszonyok is hozzájárultak a volt állami gazdaságok nehézkes privatizációjához. A külső források elmaradása pedig tovább nehezíti a pénzügyi-finanszírozási gondok megoldását.

– Az említett kárpótlási és szövetkezeti törvények hosszabb távon is érvényesülő bizonytalanságot építettek be a mezőgazdasági üzemszervezésbe. Emiatt

*folyamatossá válik a jövedelmek kiáramlása a mezőgazdaságból.* A volt termelőszövetkezetekből kivont vagyron nagyobbik, valamint a földből származó jövedelem (bérleti díj) tetemes hányadát a falutól sokszor távol élő tulajdonosok nem az agrárágazatban használják fel. A kiszámíthatatlan gazdálkodási viszonyok miatt egyidejűleg az ágazat tőkevonzó képessége is romlik. Az elmúlt években a gazdaságok nagy részében elmaradt a tőkepótlás, a forgóeszköz-állomány jelentős mértékben csökkent, és állóeszköz-beszerzésre is alig került sor. Ezt a helyzetet az 1994 elején meghirdetett kedvezményes beruházási feltételek csak kismértékben módosítják.

– A mezőgazdaság igényeihez igazodó *pénzügyi formák* létrehozására még csak kezdeti lépések történtek (például jelzálog-hitelezés, a takarékszövetkezeti hálózat mint a vidék bankja stb.). Az agrárszektor hitelezése lényegében megoldatlan maradt. Ez a pénzügyi gondok és az üzemszervezés labilitásán túl ugyancsak hozzájárult az élelmiszer-termelési láncok, piaci fellépést és a lehetőségek kihasználását akadályozó lazulásához. Az élelmiszeripar és a mezőgazdaság kapcsolatrendszerében állandósultak a feszültségek. A szükséges pénzáramok (például termeltetés) zökkenői miatt a mezőgazdasági alapanyag előteremtése akadózott.

A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari cégek tetemes hányada (főként a tervgazdasági rendszerből örökölt kis forgótőkével magyarázható finanszírozási problémák miatt) napjainkra hitelképtelenné vált. Ez helyzetüket tovább súlyosbítva erősíti a bankok agrárfinanszírozástól való tartózkodását, mert azt túszágosan kockázatosnak tartják. A személyes, nehezen ellenőrizhető vállalkozásoktól még jobban félnek, mint a szövetkezeti vagy más társasági keretek közt működőktől.

– A koalíciós kormány keveset és késlekedve lépett a *piacépítés, a piaci intézmények* létrehozása terén. Ezért az elmúlt években az agrárágazatban természetessé váltak a piaci zavarok. Az élelmiszer-gazdaság egyes részpiacai (így például a hús-, a tej-, a zöldség-gyümölcs piac stb.) nem képesek összehangolni a szereplőket, akikhez az intézmények (például tőzsdék, nagybani piacok, termeltető társaságok, szövetkezetek stb.) fejletlensége miatt nem jutnak el a szükséges információk. Az agrárpiaci rendtartásról szóló törvény alapján működő piacsabályozási rendszer nem tölti be funkcióját (*Lányi-Fertő* [1993]). Az ugyanis nem támaszkodik világosan működő részpiacokra. A piaci információk töredékesek, az ott tevékenykedők és a piacsabályozást végzők számára nincs meg a piacok átláthatósága. A részérdekek megjelenítését szolgáló, a tényleges piaci folyamatokhoz és üzleti élethez közel álló agrárkamarai rendszer hiányzik.

– *Az élelmiszeripar átalakulása és privatizálása* jelentős mértékben előrehaladt. A főleg külföldi tőkével folyó privatizáció elsősorban az úgynevezett szabványosított és márkázott termékeket előállító, kiegyensúlyozott pénzügyi helyzetű és megfelelő piaci kilátásokkal rendelkező dohány-, üdítőital-, cukor-, szesz-, édes-, sör- és növényolajipart érintette. Átfogó élelmiszer-ipari és szakágazati (privatizációs) koncepciók hiányában azonban az élelmiszer-termelés vertikális működésében különösen fontos szerepet játszó hús-, gabona-, baromfi-, tej- és konzervipar tulajdonosváltása a remélnél lassúbb volt, és csak korlátozott eredményeket hozott. A kárpótlási törvények körülményes végrehajtása akadályozta a mezőgazdasági üzemek élelmiszer-ipari privatizációban való részvételét.

Mindent egybe vetve, az élelmiszer-ipari tulajdonosváltás mégis sok pozitív hatással járt (*Szilvássy* [1994]). Az állam itteni tulajdonosi részesedése 45 százalék alá süllyedt. A vállalati koncentráció oldódott, a verseny fokozódott. A külső befektetések nyomán több szakágazat (például édes-, dohány-, szeszipar stb.) helyzete stabilizálódott, nőttek a beruházások, a minőség javult, és színesebb lett a termékszerkezet. A privatizáció az élelmiszeripar és a mezőgazdaság kapcsolatrendszerére, az agrártermelők integrálására is kedvező hatással volt. Több szakágazat, így a hús-, a baromfi-, a konzervipar azonban továbbra is súlyos pénzügyi, értékesítési és strukturális gondokkal küszködik.

– Mindezek következtében 1994-re a magyar élelmiszer-gazdaságban számos feszültség halmozódott fel, válsága elmélyült. Az ágazatban növekvő a bizonytalanság, a gazdálkodóknak továbbra sincs világos jövőképe.

A termelés négy év alatt körülbelül egyharmaddal csökkent. Ez az állattartást, a növénytermesztést és a feldolgozást egyaránt érintette (1. sz. táblázat). Az élelmi-

1. táblázat

**A mezőgazdasági termelés alakulása**  
(előző év 100 százalék)

Év	Növénytermesztés és kertészet	Élő állatok és állati termékek	Mezőgazdaság bruttó termelése
1989	98,9	97,5	98,2
1990	90,7	99,8	95,3
1991	104,0	84,4	93,8
1992	74,4	87,2	80,0
1993	96,0	91,0	94,0
1993/1988	66,6	65,1	66,0

*Forrás:* Statisztikai Évkönyv 1989–1992, Statisztikai Havi Közlemények, 1993–1994.

szereplésének kibocsátás mérséklődése egyfelől az agrártermékek *bel- és külpiaci keresletének* átrendeződésével magyarázható. Az elmúlt években a hazai élelmiszer-fogyasztás 35-40 százalékkal csökkent. Értékben 1991-ben és 1992-ben rekordot ért el a kivitel, ám annak mennyisége kisebb lett. 1993-ban komoly mennyiségi és értékbeli visszaesés történt (2. táblázat). Ez az EU-val, az EFTA-val és a visegrádi országok-

2. táblázat

**Az élelmiszer-gazdasági export alakulása**

Év	Konvertibilis elszámolású (millió dollár)	Rubelelszámolású (millió rubel)
1989	1778	999
1990	1980	935
1991	2636	85
1992	2652	–
1993*	1900–2000	–

\* Becsült adat.

*Forrás:* NGKM statisztikai rendszer.

kal megkötött egyezmények ellenére következett be. Másfelől a termelés szűkülésében mind nagyobb szerepet játszanak az élelmiszer-termelés pénzügyi-finanszírozási, együttműködési, koordinációs stb. zavarai, a tulajdonosi-szervezeti változások elhúzódása és bizonytalansága. A különféle termékláncok működése egyre nehezebb. Részben ez magyarázza a gyengébb 1993-as exportteljesítményt is. Az exportcsökkenés felét lehet az aszályal magyarázni, de másik felét a termelés piactól való elszakadása okozta.

Az 1989 és 1994 közötti időszakban a mezőgazdaság volt a legnagyobb *munkaerő-kibocsátó*, az agrárgazdaságban több mint 400 ezerrel csökkent az aktív keresők száma. Ez felerészről a melléküzemágak leépülésével magyarázható, ám a mezőgazdasági termelés elbizonytalanodásával és a gazdaságok eltartóképességének gyengülésével összefüggő létszámleépítés is növekszik. Az előttünk álló időszakban a mezőgazdaság munkaerő-kibocsátása folytatódni fog.

Az élelmiszer-gazdaságban súlyos *penzügyi-finanszírozási zavarok* keletkeztek. A gazdálkodó szervezetek lehetetlenülése mind szélesebb mértéket öltött. A szövetkezetek 45-50 százaléka, a volt állami gazdaságok legalább egyharmada jutott csődbe vagy csődközeli helyzetbe. Egymás után kerülnek kilátástalan helyzetbe a különféle (főleg hús-, baromfi-, konzervipari) feldolgozó vállalatok. Az állattartó kisgazdaságok közel fele is csődbe ment.

Az 1994-es év közepére a szocialista fejlődés örökségén túl az MDF vezette koalíciós kormány lépései következtében is dezorganizálódott az élelmiszer-gazdaság. Az agrárágazat képessége romlott a hatásos piaci fellépésre.

A kialakult *helyzet feladatai* jórészt megegyeznek a négy évvel ezelőttekkel. A korábbi (szocialista) mezőgazdasági rendszer alapjai megrendültek, de a nyugati típusú korszerű agrárrendszer kiépítése lényegében még előttünk áll. Az agrárágazat felhalmozódott problémáinak megoldása, újfajta ellentmondásainak kezelése következetes és több éves erőfeszítést követel meg. Az alábbiakban néhány, az agrárszektor gondjainak orvoslása, a modern élelmiszer-gazdasági rendszer kiépítése szempontjából fontos összefüggésre és feladatra világítunk rá.

### Előretékinés és jövőkép

Az élelmiszer-gazdaság továbbra is alapvető szerepet jog játszani a nemzetgazdaságban. Ez termelési, foglalkoztatáspolitikai és külkereskedelmi okok miatt is így van. Az ország külkereskedelmi egyensúlya 3 milliárd dollár feletti agráréxport nélkül nem érhető el. Az EU-hoz való közeledés az agrárszektor számára is meghatározó jelentőségű. Olyan, a nemzetközi versenyben való helytállásra alkalmas és a piacgazdaságba illeszkedő élelmiszer-gazdaság kialakítása a cél, amely

- kihasználja a magyar táj földrajzi lehetőségeit,
- támaszkodik az agrárnépességben felhalmozott sokoldalú szakismeretre és gazdag vállalkozói tapasztalatokra,
- kihasználja azt a lehetőséget, hogy Magyarországon vegyes mezőgazdasági üzemszerűen könnyen alakítható ki, egymás mellett tudnak létezni csoporttulajdonú óriásfarmok, középparaszti gazdaságok és különböző típusú együttműködési formákba szervezhető kistermelői gazdaságok.

#### *Az élelmiszer-gazdaság piaci lehetőségei*

A hazai és a külföldön is az élelmiszer-kereslet differenciálódása, a minőségi és hatékonysági követelmények erősödése folyik. A *belföldi piacon* a lakossági jövedelmek szóródása miatt van ez így. Az életszínvonal alakulása miatt összességében még mérséklődő eladások ellenére, a mezőgazdasági és az élelmiszer-ipari termékszerkezet (már megindult) sokszínűbbé tételével több területen is lehetőség nyílik a forgalom további csökkenésének elkerülésére vagy lassú bővítésére.

Az élelmiszer-gazdaság szereplői önálló kezdeményezésének, új együttműködési, feldolgozási és kereskedelmi formák kiépítésének, a marketingtevékenység erősítésének különösen fontos szerepe lesz.

A kisebb tételű és változatosabb összetételű *külföldi értékesítés* súlya tovább nő. A korábbi nagytételű (államközi megállapodásokon alapuló) eladások háttérbe szorulnak. A fejlett államok piacán már eddig is, a keleti piacokon pedig egyre inkább, rugalmasan változó mennyiségekkel és termékszerkezettel, szorosabb piaci beágyazódással lehet fellépni. Az utóbbi piacokon is erősödő (nem kis részben a fejlett ipari államok exportőrei által támasztott) verseny bontakozott ki. A különféle országok nyitottabbá válásával egyre kisebb a hazai és a külföldi, a keleti és a nyugati piac

közötti különbség. Keleti partnereink esetében is fokozatosan az igényesebb piacokon szokásos módszerek válnak tartóssá, akárcsak a hazai piacon.

Hagyományos – tőzsdei természetű – exportcikkeinkre, a gabonára és húsrá nincs esélyünk exportoffenzívát építeni. A túlkínálatos piacon alulmaradnánk a támogatások versenyében. A vetőmag, a zöldség- és a gyümölcsstermek piacára kell jobban koncentrálni. Ez az 1987 óta gyorsan fejlődő exportterület az 1992–1993-as átalakulások hatására szintén veszélybe került. Fejlesztése és biztonságossá tétele nyugat-európai szigorúságú rendet igényel. Ráadásul a koordinációs és támogatási módszerek nem koncentrálnak tőzsdei és pénzügyi intervenciók megoldásaira. Hálózati együttműködések, termeltető és szövetkezeti társaságokat, sajátos pénzügyi formákat, állami-agrárkamarai szervezést és felügyeletet igényelnek. Tehát szükséges az együttműködési kultúra gyökeres megújítása.

*Az EU-val, az EFTA-val és a visegrádi országokkal kötött megállapodásoktól* nem lehet csodát várni. Alapvetően a hazai gazdálkodók alkalmazkodási képességétől, versenyben való helytállásától függ a szerződésbe foglalt potenciális előnyök kihasználása. Az EU-kapcsolatok erősítése nemcsak előnyöket kínál, hanem kihívást is jelent. A mielőbbi EU-csatlakozás érdekében az ottani előírásokhoz és együttműködési rendszerhez is alkalmazkodni kell. Ez aligha lesz fájdalommentes folyamat, de nem kerülhető el.

A közelmúltban létrejött *GATT-megállapodás* előnyös a magyar agrártermékek nemzetközi versenyképességére. Annak tartalommal való megtöltése és következetes végrehajtása alapvető érdek. Márcsak azért is, mert az élelmiszerek külföldre lépését csak a szükséges költségvetési lehetőségek függvényében lehet támogatni.

Az agrárágazat termékei hatásos és hatékony bel- és külföldi megjelenése elképzelhetetlen különféle, a korszerű agrárrendszer megalkotását is szolgáló foglalkoztatáspolitikai, birtokpolitikai, finanszírozási, piacépítési összefüggések átgondolása és lépések megtétele nélkül.

### *Az agrárágazat helye a nemzetgazdaságban*

A mezőgazdaságban azok foglalkoztatása célszerű, akik az agrárgazdasági tevékenységet a legmagasabb színvonalon végzik. Ám az adott kül- és belpiaci körülmények között, illetve az adott magyarországi gazdálkodási viszonyok közepette azt is tudomásul kell venni, hogy az ideális számnál több ember kénytelen mezőgazdaságból élni. A nyolcvanas évek dolgozói létszáma azonban már nem állítható vissza. Az agrárszektorban mintegy 3-400 ezer ember főfoglalkozású tevékenységére van lehetőség. Emellett kb. 1-1,2 millió fő mellékfoglalkozásban (részmunkaidős gazdálkodás keretében) kapcsolódik be az élelmiszer-termelésbe. Ennyi agrártermelő elegendő az értékesítési oldalról megalapozott élelmiszer-gazdasági termelés biztosításához. Nagyobb termelői létszám esetén az agrárágazatban érdekeltek elfogadható színvonalú megélhetését nem tudja biztosítani a piac.

Abban az esetben, ha ennél többen kényszerülnek mezőgazdasági tevékenységet folytatni, akkor (a piaci korlátok miatt) valamennyi, a szektorban dolgozó ember az elfogadhatónál (az elérhetőnél) rosszabb színvonalon lenne kénytelen élni. Így viszont a mezőgazdasági termékek megfelelő (kiegyensúlyozott) minősége nem lenne biztosítható. A gazdálkodóknál keletkező szerényebb jövedelem ugyanis korlátozná a kielégítő minőségű termeléshez szükséges befektetéseket (növényvédelem, vetőmagvásárlás, szolgáltatások igénybevétele stb.).

### Üzemrendszer, birtokpolitika

A legolcsóbban termelő mezőgazdaság a vegyes üzemrendszerű. A magyar mezőgazdaságban egymás mellett fognak élni az amerikaias méretű nagygazdaságok (óriásfarmok), a középparaszti jellegű vegyes gazdaságok és a több mint egymillió – kiegészítő jövedelem céljából fenntartott – törpegazdaság (részmunkaidős gazdaság). Az ország valamennyi térségében (természetesen eltérő összetételben és arányban) megtalálható lesz mindhárom üzemmóda. Azok versenye és kooperációja fog kialakulni.

a) Több szempontból is a *részmunkaidős* – mellékfoglalkozásban működő – gazdaságoknak lesz meghatározó szerepe (*Elek* [1991]). Egyrészt a legtöbb ember (közvetve több millió) ebben lesz érdekelt. Másrészt a mezőgazdasági termelés 40-50 százaléka innen kerül ki. A szóban forgó gazdaságoknak több típusa lesz.

Egy részük közvetlenül a városi piacokra termel, a kofakereskedelem bázisa lesz. Másik részük a mezőgazdasági nagyüzemekkel kooperál: így bekapcsolódhat a vetőmagtermelésbe, tömbösített zöldségtermelésbe, bérhizlalásba stb. Harmadik csoportjuk a középparaszti gazdálkodók családi vagy ismeretségi körébe tartozik: a középparaszti gazdaságok vetésforgójába csatlakozik be (például bolgár kertészet, dinnyések, dohányosok). A köztük levő együttműködés gyakran ölti a munkacsere formáját, értékesítési és/vagy szolgáltatási kapcsolataik összefonódnak. A mellékfoglalkozásban tevékenykedő gazdaságok bizonyos csoportjai kistermelői társulásokat hoznak létre. Ezek a részmunkaidős gazdaságok egy újabb csoportját alkotják. Így tudják biztosítani a nagyüzemtől függetlenül a közös forgóba illesztett kertészeti és vetőmagtermelést.

A részmunkaidős gazdaságok kiegyensúlyozott működéséhez szükség van a földhasználat világos rendszerének kialakítására. Ezt szolgálja a földcsere, a földtulajdonosi társulások létrejötte, a szomszédságban levő földek tulajdonosainak kényszer-egyeztése (például azonos vagy egymást nem zavaró kultúrák egymás melletti termesztésében, illetve vetésforgó működtetésében való megállapodás).

b) Minden vidéken alakulnak olyan *középparaszti gazdaságok*, amelyek főleg családi munkaerőre támaszkodnak. Ezeknek elsősorban versenygeneráló szerepük van, ám nem lehet őket általánossá tenni. Azért, mert a hazai tanyarendszer viszonylagos fejletlensége, az agrárágazat alacsony tőkefelhalmozó képessége korlátot állít a középparaszti gazdaságoknak és annak, hogy azok stabilizálódni és növekedni tudjanak. Azok jelenléte jótékony versenyt támaszt a mezőgazdasági szektor más szereplőivel (főként az óriásfarmokkal) szemben. Elősegíthetik a nagyüzemek vállalati egységének felbomlását és részben maguk, részben az általuk is kifejezett szükségletek segítik a változatos agrárszolgáltatási (gépkölcsönzés, vegyszerezési stb.) rendszer kialakulását.

c) A *nagyméretű gazdaságoknak* fontos szerepük lesz a mezőgazdaságban, mivel a termőföld akár 55-60 százalékát is elfoglalhatják. A korábbi nagyüzemek (tsz-ek, állami gazdaságok) utódszervezeteként, azok vállalkozásokra bomlásaként jelennek/jelentek meg ezek a szervezetek. A nagygazdaságok kialakulásának másik módja, ha néhány tucat magántulajdonos áll össze egy nagyobb gazdasággá (földjét esetleg bérlettel kiegészítve). Ez utóbbi módon is létrejön néhány nagyméretű vállalkozói társulás.

A nagyméretű üzemekben többnyire a társtulajdonosok is dolgoznak. De agrónomusok vezette bérmunkás szervezetek is alakulnak. A nagyüzemi gazdaságokban megmarad a jól képzett mérnöki, agronómusi gárda egy része, illetve elsősorban ők szerveznek vállalkozói társulásokat. Emiatt a legtöbb pénzügytechnikai és marketing-ismerettel ez a gazdaságtípus fog rendelkezni. Jó alanya lehet az önálló piaci fellépésnek, illetve a nemzetközi együttműködés létrehozásának. A gazdaságok egy vagy néhány nagyvolumenű termék (termény) előállítására szakosodhatnak. Így például gabonára, napraforgóra vagy valamely állatfajta tömeges kibocsátására.

A korábbi termelőszövetkezetek átalakulásával létrejött szövetkezetek több



problémával küszködnek. A földhasználatuk bizonytalan. A bennük tényleges mezőgazdasági tevékenységet folytatók csak a földterület harmadával rendelkeznek. A pénzügyi-jogi bizonytalanság és üzemgazdasági problémák miatt az új piaci kihívásoknak nem tudnak megfelelni. Ezért is fontos, hogy a szövetkezetek tagolni tudják magukat, azaz hitelszövetkezetek, kereskedelmi és szolgáltató társulások jöjjenek létre belőlük. Ugyanakkor meg kell könnyíteni, hogy a szövetkezetben tevékenykedők meg tudjanak egyezni a külső tulajdonosokkal, és támogatni kell a közreműködő tagok tulajdonszerzését. Tartósan ugyanis nem tud működni olyan szövetkezet, ahol a közreműködők a tulajdon kisebb részével rendelkeznek.

Segíteni kell a szövetkezést a mezőgazdaságban. Bizonyos termékek esetében (például tej, zöldség, gyümölcs) új szövetkezeti formák kellene, mert a kistulajdonosok csak így képesek koordinálni a termelést, és így lehetnek megfelelő partnerei a nagy cégeknek. Ezen túl szolgáltató, raktározó, hízalást segítő, feldolgozó és értékesítő, falusi turizmust szolgáló szövetkezésekre is szükség lesz.

d) A mezőgazdaság kiegyensúlyozott működéséhez a jelenlegi *tulajdoni és szervezeti bizonytalanságot* meg kell szüntetni. A kárpótlási folyamatot mihamarabb be kell fejezni. Az egészséges birtokok létrejötte céljából, például földcserével, földvásárlással, segíteni kell a szétaprózott földtulajdon koncentrációját. Az adott helyzetben a földhasználatot segítő lépésekre lesz szükség. A földtulajdon és a földhasználat szorosabb összekapcsolását lehetővé tevő formákat kell kialakítani. A földtulajdonosok nagyobb része ugyanis nem kíván mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozni. Az üzemrendszer bizonytalansága a földjog átalakítását is szükségessé teszi. Fontos lesz a bérlővédelem, a földkivásárlás előmozdítása: például a szövetkezetben tevékenykedők megvásárolhassák a kívülálló tulajdonosok földjét, vagy a bérlő előnyt élvezhessen és támogatásban részesülhessen az általa művelt föld megvételében. Ez utóbbi céljából támogatott hitellel segíteni kell a földhasználatot a tulajdon megszerzésére.

### Finanszírozás

A bankrendszer, a hitelezés mostani szerkezete és mechanizmusa csak korlátozottan alkalmas az élelmiszer-gazdaság finanszírozására. A hitelrendszert (és a támogatási rendszert) fel lehet használni az új agrár-együtműködési formák kiépítésének gyorsítására. Ennek eszköze a támogatott hitel, ami kamattámogatással és hitel-visszafizetési türelmi idő biztosításával történhet. A hitelezésre különféle pénzügyi technikák használhatók és szükségesek.

a) *Hitelszövetkezés.* Ennek egyik funkciója, hogy a kis- és középüzemek együttműködését serkenti. A másik funkciója, hogy a régi típusú szövetkezetből önállóan megjelenítse annak hitelelosztó szerepét, és lehetővé tegye kapcsolatteremtését a szövetkezeteken kívüli gazdasági tevékenységekkel.

b) *Lánctalos hitelezés.* Ez a termelőkhöz értékesítési és feldolgozó szövetkezeteken keresztül és/vagy termelési szerződések rendszerén át kapcsolódik. E konstrukcióval a mezőgazdasági termelők forgóeszköz-szükségletének és berendezkedése költségeinek egy részét lehet finanszírozni. Így a kistermelők tömegesen szerződött termelővé tudnak válni, biztos (mellék)keresetük lehet.

c) *Záloghitelek.* Első típusa a jelzáloghitel. Fő feladata, hogy az eszközhasználatot (föld, egyéb eszköz) segíti tulajdonossá válni; lehetővé teszi, hogy a kérdéses eszközt meg tudja vásárolni. Az új tulajdonosok számára pedig biztosítja, hogy hamar pénzhez jussanak, ha nem akarnak gazdálkodni: földjüket, eszközeiket megveszik tőlük a tényleges gazdálkodást folytatók. A záloghitelek másik típusa a közraktárjegy és a borkészletjegy. Az áruzálog segíti a nyílt piaci formák kialakítását, és megakadályozza, hogy a mezőgazdasági termelő a kereskedelmi spekuláció áldozata legyen.

### Támogatáspolitikai

Az agrárágazatnak juttatott támogatások több, egymástól nem elválasztható célt szolgálnak. 1. Az export támogatása a kivitel könnyítésén túl arra szolgál, hogy a belső piacon ne alakuljon ki kínálati túlnyomás. 2. Az új beruházások támogatása, amelyek a vidék megélhetése (a településstabilizáció) szempontjából fontosak. Így a szubvenció az öntözési rendszerek, útépítések, szolgáltató (növényvédő) társulások létrehozását segíti. 3. A tájvédelmet szolgáló és szociálpolitikai célú jövedelemkiegészítő támogatások a kedvezőtlen adottságú vidékeken.

A magyar gazdaság adott (és jövőbeli helyzetében) a nemzetközi élelmiszer-gazdasági versenyben való talpon maradás csupán nagyvolumenű exporttámogatással nem oldható meg. A nemzetközi agrárkereskedelemre ugyanis alapvető befolyással vannak azok a fejlett ipari országok (országsoportok, főleg az EU), amelyek tetemes szubvencióval (nemegyszer államilag támogatott hitelkonstrukcióval) segítik élelmiszereik piacra lépését. Ezekkel tartósan, hasonló léptékkel a magyar gazdaság nem veheti fel a versenyt. Az adott helyzetben számunkra részleges kedvező változást hozhat az agrártámogatások leépítését célzó GATT-megállapodás. De ezzel együtt a nemzetközi agrártámogatási versenyben a magyar gazdaság hátrányban van.

A nemzetgazdaság (a költségvetés) lehetőségeihez képest a piacbővítő exporttámogatások mellett a természetvédelmi, szociálpolitikai és településstabilizáló támogatási feladatok ellátására lesz lehetőség. Azt azonban tudomásul kell venni, hogy az élelmiszer-gazdaság támogatására fordított eddigi összegek reálértékének növelésére csak szerény lehetőség van. Ezért a piaci igényeknek megfelelő, minél hatékonyabban (minél kisebb járulékos veszteségekkel) működő agrárrendszerre van szükség.

### Agrárpiacépítés

Az élelmiszer-gazdaságnak szervesen kell integrálódnia a nemzetgazdaságba. Emiatt, és mert nélküle nem valósítható meg a termelők részére is kiszámítható piacsabályozás, ki kell építeni az *agrárpiacok intézményrendszerét*. Az agrárpiac-szabályozás, az agrárrendtartás is csak jól funkcionáló részpiacokra támaszkodva képes megfelelően működni. Másfelől, az agrárpiac-építés segítségével megoldhatók a részpiaci válságok és a gazdálkodók piacra lépése is hatásosabb lehet.

A piacra jutást főleg szervezési lépésekkel lehet segíteni. A terméktanácsok működését és a feldolgozó/kereskedő szövetkezetek létrejöttét meg kell könnyíteni. Alapvető a tőzsde és a nagybani termékpiacon megszületésének és hatókörének megalapozása. Azoknak a gazdálkodóknak, akik a minőségi feltételeknek megfelelő termékeket állítanak elő, az értékesítési pályát láthatóvá kell tenni, az árakat pedig kiszámíthatóvá.

Az agrárrendtartás is ezt szolgálja. Annak intézményrendszerébe be kell építeni az állam tartós kereskedelempolitikai kötelezettségeit. Így a hosszú távon esélyesnek tartott tevékenységek védelmét. A terméktanácsai egyezségek és kötelezettségvállalások a termékek nagyobb részénél biztosítani tudják a világos kapcsolatrendszert. Ehhez azonban a terméktanácsoknak az egyes falvakban is szervezkedniük kell. Ezt szolgálja az agrárkamari rendszer kiépítése.

A speciális termékeket (például tejet, hagymát, uborkát, bort stb.) előállító termelő egyesületek és szövetkezetek serkentésével oldható meg, hogy a mezőgazdasági termelők a feldolgozó- és kereskedőtökének egyenrangú partnerei legyenek, és biztosítható legyen az adott termelői kör nemzetközi piaci jelenléte.

Az élelmiszeripar és termékei a nemzetközi piaci szokásoknak megfelelően méretdőnek meg. Az import liberalizálása és a nemzetközi szabványok, márkák irthoni megjelenése miatt így van ez a főként hazai piacra termelő cégek esetében is. A magyar élelmiszeripar tőkehiánya arra kényszerít, hogy az ipar nemzetközi cégektől szerezzen

forrásokat. Az iparnak is az ad hosszú távú biztonságot, ha a mezőgazdasági termelők jól szervezett közösségeivel tartja fent a kapcsolatot. A termelőknek is az biztosítja a jövőjét, ha a termelők közösségén keresztül tudják megkötni az egyezségeket a nagy feldolgozó cégekkel. A tejiparnak például a tejszövetkezetek a megfelelő partnerei. Ugyanakkor a tejszövetkezetek tudnak a különleges termékeket (például ízesített joghurtok) gyártó vállalkozásokkal értelmes együttműködést kialakítani. A nemzeti és a külföldi érdekek összeütközése akkor válik tipikussá, ha a nemzeti érdekközösséget nem tudjuk megszervezni és így egyenrangú partnerré tenni. Ezért fontos, hogy az élelmiszer-ipari privatizációhoz kapcsolódva kiemelt szerepet kapjon a feldolgozókkal kapcsolatban álló termelői szövetkezetek létrejöttének és fejlődésének előmozdítása.

### *A falu, a vidék fejlődése*

A vidék általános problémáinak kezelése nem az agrárpolitika feladata. De a sikeres agrárpolitika jelentősen hozzájárulhat a falvak helyzetének változásához.

A hatékonyan működő mezőgazdaság eltartóképesége – amint már említettük – csökken. Ezért sok vidéken az élelmiszer-termelésről más irányba kell elmozdulni. Az ipari dekoncentráció újjáélesztése mellett a kereskedelem, a szolgáltatás, a turizmus fejlesztésének ösztönzésére lesz szükség. Segíteni kell ugyanakkor a válság átvészeléséhez, az egyes családoknak támaszt nyújtó szociális célú (s legfeljebb alkalmilag árutermelő) kisegítő gazdaságok működését.

A *regionális különbségek* figyelembevételével alapvető fontosságú tehát az agrárágazatot is szolgáló infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése. A mezőgazdasági tevékenységet kiegészítő, felváltó tevékenységek (turizmus, tájvédelem) előmozdítása. *Nem önmagában agrárpolitikára van szükség*, hanem a mezőgazdaságból kikerülő, az élelmiszer-termelésből az átlagosnál jobban kiszoruló térségek helyzetének kezelésére. Vagyis az agrárpolitikához kapcsolódó területpolitikai, térségfejlesztési, foglalkoztatáspolitikai koncepciók megvalósítására is.

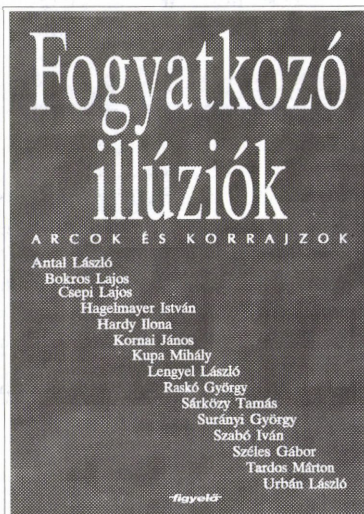
Az *agrárszakemberek* (az agrárértelmiség) szaktudása és tájékozottsága nélkülözhetetlen az agrárágazat, a falu továbbfejlődésében. A szakemberek és a gazdálkodók új együttműködési formái kellene. Természetesen az új, főfoglalkozású mezőgazdasági vállalkozók elsősorban a szóban forgó szakemberekből kerülnek ki. De hagyományos és új szerepek is várnak erre a csoportra. Az agrárszakemberek a szolgáltató vállalkozások, szövetkezetek stb. irányításában, a szaktanácsadás működésében, az agrárkamarákban és az oktatásban kulcsszerepet töltenek majd be.

Arra kell törekedni, hogy minél több *helybéli lakosnak* nyújtson megélhetést a mezőgazdaság. Ezért az adott gazdálkodási térben meg kell védeni a helyeket az agrártevékenységből való kiszorítástól. Ezzel együtt, aki tőkével akar beszállni a mezőgazdasági termelésbe, annak lehetővé kell tenni, hogy bekapcsolódjon a gazdálkodásba. Még abban az esetben is, ha az így befektető nem a helybéli lakosok közül kerül ki. De biztosítani kell, hogy rá legyen utalva a befektető a helyi gazdaközösséggel való egyeztetésre. A községi mezőgazdasági bizottság engedélyéhez célszerű kötni a külső befektetők földtulajdon-szerzését. Külső befektetővel akkor kössön üzletet a falu vállalkozóinak közössége, ha ez nekik foglalkoztatást és piaci lehetőségeket is ad.

A falubeli gazdák együttműködésének, földhasználati egyezségeinek nagy szerepe lesz. Ez érdekszövetséget jelent a termelés szervezésében, a külső befektetőkkal való megegyezésben, a beszerzésben és az értékesítésben. Ugyanakkor segíti az agráriumban dolgozók belső és külső kapcsolatletteremtését, piachoz illesztését és egyben polgárosodását.

## Hivatkozások

- ELEK SÁNDOR [1991]: Részmunkaidős családi farmok Nyugat-Európában. Európa Fórum, 2. sz.
- FERTŐ IMRE–JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1991]: A magyar élelmiszer-gazdaság gondjai és lehetőségei. Európa Fórum, 2. sz.
- FERTŐ IMRE–MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: Az állami gazdaságok átalakulása és privatizálása. Külgazdaság 7. sz.
- HERBST ÁRPÁD [1994]: Tulajdoni és szervezeti átalakulás jogi szabályozása a mezőgazdaságban. GATE (Kézirat)
- JUHÁSZ PÁL [1988]: Zsákutcában van-e a magyar mezőgazdaság? Medvetánc, 1. sz.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: Az élelmiszer-gazdaság átalakításának ellentmondásai. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- LÁNYI KAMILLA–FERTŐ IMRE [1993]: Az agrárpiacok felépítése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. Külgazdaság, 2. sz.
- SIPÓS ALADÁR–HALMAI PÉTER [1988]: Válaszúton az agrárpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZILVÁSSY GÁBOR [1994]: A magyar élelmiszeripar privatizációja. Élelmiszer, 1–2. sz.



## Megrendelőlap

Megrendelem a Fogyatkozó illúziók című

könyvet ..... példányban 490 Ft + 10% ÁFA/példány áron.

5 példány megrendelése esetén

150 Ft kedvezmény!

Kérem, a könyvet a következő címre küldjék:

Megrendelő neve: .....

Cég neve: .....

Megye: ..... város: .....

utca: ..... telefon: .....

Tudomásul veszem, hogy a könyv árát szállítás után számla alapján átutalással, vagy csekken 8 napon belül kiegyenlítem.

....., 1994. ....

.....  
aláírás

Kérjük, a megrendelőlapot szíveskedjen a Figyelő Rt. címére visszaküldeni.  
1054 Budapest, Alkotmány utca 10.  
Tel.: 111-1850, 131-0395; Fax: 153-0106

TÍMÁR JÁNOS

## A foglalkoztatás és munkanélküliség sajátosságai a posztoszocialista országokban

---

Az elmúlt néhány év tapasztalatai nagyobbrészt megcáfolták azokat a kezdeti feltételezéseket, amelyek szerint a közép-kelet-európai régió transzformációs periódusában a fejlett piacgazdaságokból ismert munkaerő-piaci helyzet fog kialakulni, és így a nyugat-európai foglalkoztatáspolitikai paradigma és intézményrendszer a posztoszocialista országokban is hatékonyan fog működni.

A tanulmány a nemzetközi összehasonlítás módszereivel bemutatja, hogy a közép-kelet-európai régió munkaerőpiacait a fejlett piacgazdaságoktól szignifikánsan eltérő sajátosságok jellemzik. Ezek hangsúlyváltást követelnek a foglalkoztatáspolitikában. A szerző röviden vázolja ennek fő irányait és feladatait.

---

Négy éve, hogy a közép-kelet-európai államszocialista rendszer összeomlott, és az egyes országok megkezdték „hosszú menetelésüket” a piacgazdasághoz vezető úton. E néhány év alatt mindegyik országban gyökeresen megváltozott a munkaerőpiacok helyzete; a korábbi hiányt tömeges és tartós munkanélküliség váltotta fel.<sup>1</sup> A következőkben azt kívánjuk bemutatni, *milyen sajátosságok jellemzik a régió munkaerőpiacait* a fejlett európai piacgazdaságokhoz képest, és röviden vázoljuk, *hogyan e sajátosságok a foglalkoztatáspolitikát milyen módosítását indokolják*. A foglalkoztatáspolitikát ugyanis a munkaerőpiac adottságainak kell meghatározniok. A terápia mindig a diagnózis függvénye.

A munkaerőhiány korszakában a foglalkoztatáspolitikai tevékenysége elsősorban a munkaerő-kínálat növelésére, a munkaerő „tervszerű” elosztására, a bérek központi szabályozására irányult. Ez segítette elő az államszocialista gazdasági rendszer érvényesülését, amely a *népesség gazdasági aktivitásának igen magas szintjén* alakított ki teljes foglalkoztatottságot. Amikor a nyolcvanas évek végén megkezdődött a rendszer összeomlása és feltűntek a munkanélküliség első jelei, új foglalkoztatáspolitikai koncepció és új intézményrendszer vált szükségessé.

A korabeli feltételezések először a fejlett piacgazdaságokra jellemző strukturális és frikciós munkanélküliségre számítottak, de feltételezték, hogy a recessziós ciklus-

\* A Munkanélküliség című OTKA-kutatási program keretében készült tanulmány.

<sup>1</sup> A változásokról ad áttekintést *Koltay Jenő*: Munkanélküliség és foglalkoztatáspolitikai Közép- és Kelet-Európában című cikke. *Közgazdasági Szemle*, 1994. február.

ban a kényszerű munkanélküliség is megjelenik. Kézenfekvőnek tűnt tehát mindenki számára, hogy a fejlett tőkés országokban alkalmazott eszközöket és módszereket kell a közép-kelet-európai országoknak átvenni.<sup>2</sup>

Az elmúlt néhány év tapasztalatai a kezdeti feltételezéseket *nagyobbrészt megcáfolták*. Se Nyugaton, se Keleten nem számolt senki azzal, hogy a gazdasági rendszer átalakulásának első és legsúlyosabb nehézségeit nem a tulajdonviszonyok átalakítása és a gazdaság modernizálása, hanem – ezeket szinte megelőzve – a drámai gyorsasággal kialakult mély gazdasági válság fogja jelenteni. Az elmúlt néhány év alatt elsősorban *ez a válság határozta meg a munkaerőpiac változásait*.

### Gazdasági növekedés és foglalkoztatottság

A fejlett piacgazdaságokban a második világháborút követő helyreállítási és modernizációs periódusnak a hetvenes évek első felében lezáródó hosszú és nagy konjunktúrája után, rövid időközökben, egymást váltották a tőkés gazdaság normális fejlődésére jellemző recesszió és konjunktúra ciklusai. 1973 és 1989 között a OECD-hez tartozó 19 európai piacgazdaság átlagában *a gazdaság növekedése a recessziós ciklusokban is folytatódott*, bár a korábbinál lassabban. Csupán néhány országban, rövid ideig és csekély mértékben csökkent a társadalmi termelés.<sup>3</sup>

Az 1990-ben kezdődő legújabb, a korábbinál súlyosabb recessziós hullám alatt, az európai fejlett piacgazdaságok átlagában, ismét csak lassult, de nem állt meg a gazdasági növekedés, noha ez alkalommal a korábbinál több országban és jobban csökkent a GDP.<sup>4</sup> Az OECD prognózisa szerint 1994-ben valamennyi országban növekedni fog a társadalmi termelés.<sup>5</sup>

<sup>2</sup> E feltételezések alapján Magyarországon már a nyolcvanas évek közepi reformhullám idején megkezdődött az új foglalkoztatáspolitikai intézményrendszer kiépítése. A munkanélküli átképzési rendszerét 1985-ben, az első munkanélküli-segélyezési rendszert 1986-ban vezették be. 1987-ben létrehozták a Foglalkoztatási Alapot; bevezették a korengedményes nyugdíjazást, megkezdték a vállalkozó munkanélküliek támogatását és a közhasznú munka szervezését. 1988-ban került sor a munkanélkülieket foglalkoztató munkahely-létesítés támogatására és az új országos munkaerő-piaci hálózat kiépítésére. Végül 1989-ban vezették be a munkanélküli pályakezdő diplomások gyakornoki rendszerét. Ezeket fejlesztette tovább és öntötte egységes formába az új parlament által 1991 elején elfogadott és a későbbiekben többször módosított foglalkoztatási törvény.

<sup>3</sup> A csökkenés leghosszabb időtartama csak négy ország esetében volt két év. Mértéke, egy kivétellel, egyszer sem haladta meg az évi egy százalékot. A kivétel Svájc, ahol 1975-ben 6,7 százalékkal csökkent a bruttó társadalmi termék.

<sup>4</sup> 1973 és 1989 között átlagosan évi 2,3 százalékkal, 1990 és 1993 között évi 1,3 százalékkal nőtt a GDP. E négy éven belül 1993-ban átlagosan 0,3 százalékkal csökkent a társadalmi termelés. Azoknak az országoknak a többségében, amelyekben a GDP csökkent, ez alkalommal öt országban haladta meg a csökkenés az évi egy százalékot: Németországban (1993-ban 1,9 százalék), az Egyesült Királyságban (1991-ben 2,2 százalék), Izlandban (1991-ben 3,3 százalék, 1992-ben 1,8 százalék), Svédországban (1991-ben 1,7 százalék, 1992-ben 1,7 százalék, 1993-ban 2 százalék), végül Finnországban (1991-ben 6,4 százalék, 1992-ben, 3,5 százalék). Figyelemre méltó, hogy a legnagyobb visszaesés abban a Finnországban következett be, amelynek külkereskedelmében korábban meghatározó szerepet játszottak a szovjet gazdasági kapcsolatok. *Forrás:* National Accounts 1960–1992. OECD, 1994. és Employment Outlook 1993. OECD, 1993.

<sup>5</sup> Ezek a tények korántsem jelentik azt, hogy a mai fejlett kapitalizmus meg tudta oldani eredeti ellentmondásait és problémamentes társadalomá vált. Éppen ez mutatja azonban a poszt szocialista országok jóval nagyobb konfliktusainak súlyosságát.



A közép-kelet-európai régióban a GDP volumene 1990-től gyorsan és nagymértékben csökkent. A visszaesés az országok egy részében 1993-ra mérséklődött, vagy az elért mélypontról lassú növekedés indult meg, de a prognózisok a közeli évekre sem jósolnak még érdemleges fellendülést.

1. táblázat

A GDP évi változása 1991 és 1993 között  
(az előző évi volumen százalékában)

Ország	1990	1991	1992	1993	1990-1993
Nyugat-Európa <sup>1</sup>	3,1	1,3	1,1	-0,5	6,1
Dél-Európa	2,8	1,5	1,3	0,0	5,7
Észak-Európa	0,8	-1,2	-0,4	-0,3	-1,1
Lengyelország*	-11,6	-7,6	1,0	4,0	-14,2
Csehország	0,8	-19,0	-7,1	-1,0	-24,9
Szlovákia	-3,8	-19,3	-7,0	-4,7	-31,2
Magyarország	-3,5	-11,9	-4,6	-1,0	-18,9
Horvátország	-8,5	-28,7	23,6	8,0	-13,0
Szlovénia	-3,4	-9,3	-6,5	0,0	-18,1
Oroszország	-2,0	-9,0	-18,0	-12,0	-35,6
Románia	-7,4	-13,5	-15,4	-1,0	-31,5
Bulgária	-9,1	-11,7	7,7	-5,0	-29,3

\* Lengyelország adatainak értelmezésénél figyelembe kell venni, hogy gazdaságának hanyatlása már 1990 előtt megkezdődött. Ha az utolsó tíz év gazdasági növekedését vizsgálunk, úgy Lengyelország helyzete jóval kedvezőlenebbnek mutatkozna.

Forrás: Az európai piacgazdaságok adatainak forrása itt, és külön megjelölés nélkül a továbbiakban is: Employment Outlook 1991, 1992, 1993, OECD, Paris. A közép-kelet-európai országok adatainak forrása: Konjunktúrajelentés 1994/1. Kopint-Datorg, valamint Employment Observatory Central and Eastern Europe No. 5, CEC, Brussels.

Az 1. táblázat adatai élesen világítanak rá a közép-kelet-európai országok súlyos és tartós gazdasági válsága és a piacgazdaságok szokásos recessziós ciklusa közötti szignifikáns különbségre. Felmerülhet, hogy ez a különbség azzal is összefügg, hogy a régióban a válság kezdete óta kiterjedt feketegazdaság alakult ki, amelynek teljesítményeit a statisztika figyelmen kívül hagyja. Ez a feltételezés azonban nagyrészt hiedelmeken alapszik. Egyrészt a feketegazdaság egyes fejlett piacgazdaságokban, így például a dél-európai országokban is nagy. Másrészt ilyen tevékenység régiók országaiiban korábban is létezett és teljesítményeik jelentős részét a statisztika, becslések alapján, mindenkor beszámította a társadalmi termelésbe. A jelenlegi adatok tehát csak annyiban torzítanak, amennyiben a feketegazdaság kiterjedtebb ma, mint volt korábban.<sup>6</sup> A figyelmen kívül hagyott „fekete” teljesítmények beszámítása azonban nem módosítaná érdemlegesen a piacgazdaságok és a poszt-szocialista gazdaságok növekedése közötti igen nagy különbséget.

A válság okainak mélyebb elemzéséhez még sok kutatás és hosszabb idő szükséges. Ma is belátható azonban, hogy e válságnak nem lehet meghatározó oka a tulajdonviszonyok változása, mivel az a régió több országában még a kezdetén tart. Még kevésbé okozhatja a gyors hanyatlást a gazdasági szerkezet modernizálása, mivel az jóformán alig kezdődött meg. A szovjet blokkon kívüli, de a korábbi szovjet gazdasághoz nagymértékben kapcsolódott Finnország példája is jelzi, hogy a közép-európai kisebb poszt-szocialista országokat elsősorban a szovjet gazdaság összeomlása rántotta magával. A szovjet érdekszférába tartozó országok elvesztették korábbi nyersanyagforrásaik és áruipacaik jó részét, és e veszteség – az új piacokra való

<sup>6</sup> A KSH a magyar rejtett gazdaság összteljesítményének 35-40 százalékát beszámítja a „hivatalos” GDP-be. A kihagyott teljesítmény aránya a teljes GDP-ből 1992-ben 6 százalékponttal volt több, mint 1989-ben. Lásd: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon. 1989–1992. Összefoglaló. GKI Gazdaságkutató Rt. 1994. január.

bejutás nehézségein túl – elsősorban a világgiazi kereslet kielégítésére alkalmas kapacitások hiánya, valamint a belső kereslet jelentős visszaesése miatt csak nehezen és hosszabb idő alatt pótolható. Ehhez az is hozzájárul, hogy – a fejlett piacgazdaságoktól eltérően<sup>7</sup> – a régió magukra hagyott országaiban már a nyolcvanas években visszaestek, majd az utóbbi években *folyamatosan és nagymértékben csökkentek a beruházások*.

A fejlett piacgazdaságokban a társadalmi termelés viszonylagos stabilitása mellett *a foglalkoztatottak*, vagyis a beltöltött munkahelyek *száma valamivel jobban ingadozott*. A különbség túlnyomórészt a munkanélküliség változásában csapódott le. Ennek ellenére, az európai fejlett piacgazdaságok összességében, az 1973-as „olajárrobbanástól” a kilencvenes évekig mindvégig, évi átlagban 0,8 százalékkal *emelkedett a foglalkoztatottak száma*. Ez a növekedés tíz országban igen jelentős volt, és mindössze két országban csökkent kissé.<sup>8</sup>

A jelenlegi recesszió súlyosságát jelzi, hogy az előző, közel két évtizedtől eltérően, 1990 és 1993 között kissé *csökkent*, összesen 0,8 százalékkal, az európai piacgazdaságokban foglalkoztatottak száma.<sup>9</sup> Az OECD szerint a csökkenés kilenc országban még 1994-ben is várható, de mértéke egyik országban sem éri el az 1 százalékot, az európai piacgazdaságok átlagában pedig mindössze 0,1 százalékra számítanak.

*A közép-kelet-európai országok többségében a foglalkoztatottak száma 1990 után rendkívül gyorsan csökken*, mivel a magánszektor munkahelyeinek gyors növekedése sem pótolja az állami és szövetkezeti szektorban megszűnő munkahelyeket.

A fejlett piacgazdaságok jelenlegi recessziójának, illetve a posztoszocialista országok transzformációs gazdasági válságának a foglalkoztatottságban megjelenő szignifikáns különbségeit mutatja be a 2. táblázat.

Valószínűnek tartjuk, hogy a foglalkoztatottság csökkenése egyik-másik országban, így például Romániában és Csehországban, gyorsulni fog a közeljövőben. *Egyik országban sem várható azonban*, hogy a majdani fellendülés időszakában *a foglalkoztatottak száma érdemlegesen emelkedik*, mivel a gazdasági versenyképesség javítása elengedhetetlenné teszi az amúgy is alacsony termelékenység növelését, amit az adott feltételek között a gazdaság növekedése jó esetben is csak kismértékben haladhat meg.

Egyes országokban, mindenekelőtt az egymástól a gazdasági fejlettségben legtávolabb álló Csehországban és Romániában, a többihez képest feltűnően kisebb a foglalkoztatottak számának csökkenése. Ennek okaira a publikációk kevés magyará-

<sup>7</sup> A fejlett piacgazdaságokban a beruházások volumene jóval gyakrabban és nagyobb mértékben ingadozik, mint a társadalmi termelés. Ennek ellenére 1973 és 1989 között a GDP-nél jóval gyorsabb ütemben, évi átlagban 3,3 százalékkal növekedtek a beruházások. 1989 és 1992 között a beruházások az európai OECD-országok átlagában közel stagnáltak, de ezen belül az országok többségében tovább növekedtek, hét országban viszont csökkentek: Norvégiában 23 százalék, Svédországban 18 százalék, Dániában 14,4 százalék, az Egyesült Királyságban 13,8 százalék, Svájcban 5 százalék, Franciaországban 1 százalék volt ez az érték. A hanyatlás ez esetben is Finnországban a legnagyobb, ahol 1989 és 1992 között 36,8 százalékkal csökkent a beruházások volumene. *Forrás*: National Accounts [1993].

<sup>8</sup> A csökkenés a másfél évtized két végpontja, 1973 és 1988 között Belgiumban 1,2 százalék, Spanyolországban 7 százalék volt. A perióduson belüli két recesszió mélypontján azonban, 1975-ben majd 1982-ben is tíz-tíz országban csökkent a foglalkoztatottak száma, de ez a csökkenés az esetek többségében még az évi 1 százalékot sem érte el, és csupán egy esetben, a nyolcvanas évek Egyesült Királyságában érte el egy évben a 5 százalékot. Labour Force Statistics i. m.

<sup>9</sup> 1991–1993 között 12 országban csökkent a foglalkoztatottak száma; ennek mértéke hét országban mindössze 1-2 százalék között mozgott, és ötben volt jelentősebb (Svájc: -3,7 százalék, Spanyolország: -6,0 százalék, Egyesült Királyság: -7,1 százalék, Svédország -9,7 százalék, végül ismét Finnország: -15,7 százalék).



2. táblázat

**A foglalkoztatottak számának évi változása**  
(az előző évi létszám százalékában)

Ország	1990	1991	1992	1993	1990-1993
Nyugat-Európa	1,7	0,0	-1,3	-1,5	-2,8
Dél-Európa	1,8	0,6	-0,1	-1,1	-0,6
Észak-Európa	0,1	-2,1	-3,1	-2,6	-7,5
Lengyelország	-3,6	-5,5	-5,9	-2,0	-16,0
Csehország	-1,0	-5,5	-2,6	-2,6	-11,2
Szlovákia	-0,8	-8,0	-5,3	...	-13,6
Magyarország	-0,7	-3,3	-10,3	-9,3	-21,9
Románia	-1,0	-0,5	-3,0	...	-4,5
Bulgária	-6,1	-13,0	-12,7	...	-28,7
Szlovénia	-3,6	-7,5	-5,9	-3,2	-18,8

Az 1992. és 1993. évi lengyel adatok forrása: *Marek Góra*: Az állam szerepe a munkaerőpiaci programokban Lengyelországban, ILO/Japán projekt. 1994. június. (Sokszorosítás.)

A cseh adatok forrása: *Lenka Kalinova*: A munkanélküliség és a foglalkoztatottság változásai a mai Csehországban. 1994. május. (Kézirat.)

A szlovén adatok forrása: *Sonja Drobnic*: Foglalkoztatáspolitikai és munkaerő-piaci programok Szlovéniában, ILO/Japán projekt. 1994. június. (Sokszorosítás.)

*Forrás*: Lásd az 1. táblázatot. A hiányzó közép-kelet-európai országokról egyelőre nem állnak rendelkezésre hasonló adatok. Az összehasonlíthatóság problémái miatt a táblázatban szereplő országok egy részénél nem használhatók az 1993. évi töredékes információk. Amelyik országnál tehát nincs 1993. évi adat, az utolsó oszlop csak az 1990–1992 közötti három év összes csökkenését mutatja.

zatot adnak. Úgy tűnik, hogy Csehországban a kuponrendszer útján végrehajtott formális „privatizálás” lehetővé tette az állami szektor leépítésének átmeneti halasztását, míg Romániában jóformán meg sem kezdődött az állami szektor lebontása, és az állami vállalatok fizetés nélkül vagy töredék munkabérral kényszer szabadságra küldik a statisztika által „foglalkoztatottként” elszámolt dolgozók egy részét. Ugyanakkor az amúgy is gyenge mezőgazdasági termelészövetkezeteket teljesen feloszlatták, és a földet felosztották a volt tulajdonosok és más igényjogosultak között. Miután pedig a nem mezőgazdasági ágazatokban a munkaerő-kereslet visszaesett, a nagyobb részt falusi lakosság a korábbinál is nagyobb mértékben szorul vissza a mezőgazdaságba. Ennek következtében – amint erre később még rámutatunk – Romániában a mezőgazdaságban foglalkoztatottak korábbi magas aránya az elmúlt években megnőtt, amire csak a világháborút közvetlenül követő rövid időszakban található precedens az európai országok között.

Akármi legyen is azonban a foglalkoztatottak számának csökkenésében mutatkozó különbségek oka, ezek az eltérések a nemzetgazdasági szinten mért *termelékenység országok közötti különbségeiben* világosan lecsapódnak. (3. táblázat.)

A nemzetgazdasági szinten mért *termelékenység* az elmúlt két évtizedben, ezen belül a legutóbbi három év súlyosabb recessziós ciklusában is, kisebb ingadozásokkal, *folyamatosan emelkedett a fejlett piacgazdaságokban. A poszt-szocialista országokban* a termelékenység növekedése már a nyolcvanas években lelassult. A jelenlegi válságperiódusban az országok többségében *a korábbi alacsony termelékenység tovább csökkent*. Kézenfekvő, hogy a termelékenység visszaesése azokban az országokban a legnagyobb, amelyek a termelés hanyatlásával feleslegessé váló munkaerő nagyobb részét – legalább is egyelőre – nem építették le.

3. táblázat

**Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó társadalmi termelés változása**  
(az előző év százalékában)

Ország	1990	1991	1992	1993	1990–1993
Nyugat-Európa	1,3	1,3	2,4	1,0	6,2
Dél-Európa	1,0	0,9	1,4	1,1	4,4
Észak-Európa	0,7	1,0	2,8	2,4	7,1
Lengyelország	-8,3	-2,3	5,2	6,1	-6,6
Csehország	1,8	-14,3	-4,6	1,6	-15,5
Szlovákia	-3,0	-12,3	-1,8	...	-16,5
Magyarország	-2,8	-8,9	-7,5	10,9	-3,1
Románia	-6,5	-13,1	-12,8	...	-29,1
Bulgária	-3,2	1,5	5,7	...	3,9
Szlovénia	0,2	-2,0	-0,3	3,3	1,1

*Forrás:* Az 1. és 2. táblázat adatai alapján. Egyes posztoszocialista országok összesített adatai csak az 1990–1992 közötti időszakra vonatkoznak.

### Munkanélküliség és inaktivitás

A mai fejlett piacgazdaságokban a foglalkoztatottak és a munkanélküliek száma, kis eltéréssel, egymással összefüggésben változik. Ha a foglalkoztatottak száma csökken, közel ugyanannyival nő a munkanélküliek száma és viszont: *a népesség gazdasági aktivitása alig módosul*, illetve az elmúlt két évtized egészében emelkedett, és csak egyes kivételes esetekben és kismértékben csökkent.

A 19 európai piacgazdaság átlagában a népesség gazdasági aktivitása 1973 és 1988 között 41,9 százalékról 43,9 százalékra emelkedett, ezen belül csupán Spanyolországban stagnált, és az Egyesült Királyságban csökkent. A változásokat érzékenyebben jelző 15–64 éves népesség gazdasági aktivitása 1990–1992 között 66,8 százalékról 66,7 százalékra csökkent. A recesszió e nehéz éveiben az európai OECD-országok felében csökkent, a többiben emelkedett az aktivitás. A csökkenés hét országban nem érte el az egy százalékpontot; ennél nagyobb volt Finnországban (1,8), Svédországban (2,5) és Törökországban (3,1).

A két évtized egészét egyértelműen az jellemezte, hogy a kissé növekvő gazdasági aktivitáson belül *a gazdaság ciklikus hullámzása a foglalkoztatottak és a munkanélküliek számát egymáshoz képest módosította*. Ez magyarázza, hogy a recesszió időszakában a munkanélküliség leküzdése a politika, a gazdaságpolitika és a foglalkoztatáspolitikai központi feladatává válik, és a munkanélküliek számának csökkenését a fellendülés jeleként értékeli.

Ez a nézőpont, érthető okokból, még inkább érvényesült eddig a posztoszocialista országokban, amelyekben a kilencvenes évek elején robbanásszerűen növekvő tömeges munkanélküliség csakhamar a legfontosabb társadalmi és gazdasági problémává nőtte ki magát. A munkanélküliség új jelenségének vizsgálata mögött azonban a munkaerőpiac átfogó elemzése szinte teljesen *a háttérbe szorult*.<sup>10</sup> Ez az egyoldalúság magyarázza, hogy például Magyarországon a munkanélküliek számának 1993 elejé-

<sup>10</sup> Jellemző erre az egyoldalúságra, hogy a Foglalkoztatáspolitikai és munkaerőpiaci programok Kelet- és Közép-Európában című nemzetközi konferenciára (Budapest, 1994. június) benyújtott nyolc országtanulmányból csupán kettő adott áttekintést a gazdasági aktivitás és foglalkoztatottság alakulásáról, négy országtanulmányban még az elemi összefoglaló adatok sem szerepeltek.

től megfigyelt csökkenését sokan a gazdasági helyzet javulásaként értelmezték,<sup>11</sup> vagy például az igen alacsony csehországi munkanélküliséget a cseh gazdaság kiemelkedő teljesítményének jeleként értékelik.

4. táblázat

**A foglalkoztatottság csökkenésének hatása a munkanélküliségre  
és a gazdasági inaktivitásra 1989 és 1992 között**  
(ezer fő)

Ország	Foglalkoztatás csökkenése	Munkanélküliség növekedése	Aktivitás változása (+, -)
Lengyelország	2156	2355	- 199
Csehország	476	163	+ 313
Magyarország	730	406	+ 324
Románia	488	929	- 441
Bulgária	1252	500	+ 752
Szlovákia	338	286	+ 52

*Forrás:* Central & Eastern Europe No. 5. C.E.C. Brüsszel, 1993. december, Magyarország esetében A nemzetgazdaság munkaerőmérlege. 1993. január 1. KSH 1993. A munkanélküliség a regisztrált adatokra vonatkozik.

*A posztoszocialista országokban jelenleg a munkaerőpiacok egyik legfontosabb sajátossága az, hogy a munkaerő-piaci kereslet gyors csökkenése nemcsak a munkanélküliséget növeli, hanem – az országok többségében<sup>12</sup> – gyorsan és érdemlegesen csökken a népesség gazdasági aktivitása is. Sőt Magyarországon, 1993 februárja óta, a munkanélküliek számának csökkenésével párhuzamosan folytatódik a foglalkoztatottak számának gyors csökkenése. A munkahelyükről elbocsátottak számottevő része kizorul a munkaerőpiacról, a pályakezdő fiatalok korábbinál nagyobb része pedig meg sem jelenik a piacon. E folyamat irányait és arányait jól szemléltetik az elmúlt négy év egészét átfogó részletesebb magyar adatok. (5. táblázat.)*

Magyarországon 1990 és 1994 között közel 1,4 millió munkahely szűnt meg, jóval több, mint amennyi az 1949 és 1990 közötti négy évtized erőltett növekedésének korszaka alatt létrejött. Ennek súlyos társadalmi következményeit jelzi, hogy amíg 1990 elején 100 foglalkoztatottnak 90 főt kellett eltartania, addig 1994 elején már 155

<sup>11</sup> Olykor az is felmerül, hogy a statisztikai adatok nem a valós helyzetet tükrözik. Így például a Labour Market Developments in Hungary, ILO-CEET Reports 3. 1994, tanulmány szerint Magyarországon az 1993 szeptemberében regisztrált 670 ezerrel szemben „a regisztrált és nem regisztrált munkanélküliek együttes száma 900 ezer főre becsülhető” (5. o.). Ez az alá nem támasztott feltételezés azonban nem helyettesítheti a munkaerőpiac elemzését.

<sup>12</sup> A szabatósabb elemzéshez figyelembe kellene venni a munkaképes korú népesség demográfiai okokból eredő változását is. A tárgyalt sajátos összefüggés tisztább áttekintése miatt azonban a demográfiai adatokat nem iktattuk be a táblázatba, hanem tájékoztatásul itt közöljük: Bulgária -157 (3,2 százalék), Csehország +22 (3,4 százalék), Magyarország +81 (1,4 százalék), Lengyelország +382 (1,6 százalék), Románia -72 (0,6 százalék) és Szlovákia +77 ezer fő (2,6 százalék). Logikailag a demográfiai tényező magyarázhatja, hogy Lengyelországban miért nőtt valamivel jobban a munkanélküliek száma, mint amennyivel a foglalkoztatottaké csökkent. Románia esetében azonban, ha feltételezzük, hogy a statisztikai adatok eléggé megbízhatóak és konzisztensek, a munkaerőforrás csekély növekedése nem ad magyarázatot arra, hogy a munkanélküliség növekedése miért haladja meg közel kétszeresen a foglalkoztatottak számának csökkenését. Nem található erre magyarázat az ismert irodalomban sem. Ezért logikailag csupán az tételvezhető fel, hogy Romániában az életszínvonal hosszabb ideje tartó, jelentős csökkenése a korábban inaktív népesség egy részét is munkahelykeresésre készítette. E feltételezések igazolása azonban további kutatást igényel.

5. táblázat

**A foglalkoztatottság változásának hatása a munkanélküliségre  
és a gazdasági aktivitásra Magyarországon 1990 és 1994. január 1. között**  
(ezer fő)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	Összesen
Foglalkoztatott	- 168	- 508	- 444	- 242	- 1362
Munkanélküli	+ 76	+ 306	+ 257	- 31	+ 608
Gazdaságilag aktív	- 92	- 202	- 187	- 273	- 753

*Forrás:* A nemzetgazdaság munkaerőmérlege 1993. január 1. KSH 1993. Az 1994. január 1-jei létszámok előzetes adatok.

*fő eltartása nehezedik a vállalkozókra.*<sup>13</sup> A foglalkoztatottak számának csökkenése jóval nagyobb, mint a munkanélküliek számának a növekedése. Az eltérés különösen feltűnő 1993-ban, amikor a regisztrált munkanélküliek száma 31 ezerrel mérséklődött, miközben a munkahelyek száma 242 ezer fővel csökkent. Ez a folyamat 1994 első felében folytatódott. A munkaerő-mobilitás egyenlegeként *a megszünt munkahelyekről elbocsátottak több mint fele különböző csatornákon kikerült a munkaerőpiacról.*

Magyarországon az előző évtizedek demográfiai folyamatainak átmeneti utóhatásaként 1990 és 1993 között<sup>14</sup> közel 100 ezerrel emelkedett a munkavállalási korú népesség száma. Ugyanezen idő alatt 1120 ezerrel csökkent a foglalkoztatottak, és kerekén 640 ezerrel nőtt a munkanélküliek száma, vagyis a demográfiai többlettel együtt 580 ezren növelték a gazdaságilag inaktív népesség számát, illetve ennyien kerültek ki a munkaerőpiacról a következő csatornákon. (6. táblázat.)

6. táblázat

**A gazdaságilag inaktív népesség növekedésének forrásai Magyarországon**  
(ezer fő)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	Növekedés 1990-1993
		január 1.			
Munkaképes koron túl foglalkoztatott	488	435	334	253	235
Munkaképes korú nyugdíjas	251	282	346	365	114
Munkaképes korú tanuló	483	520	548	565	82
Munkaképes korú háztartásbeli	212	211	239	337	125
Külföldön dolgozik*	4	15	30	28	24
Együtt	-	-	-	-	580

\* A nemzetközi egyezmények és az egyéni engedélyek alapján „hivatalosan” külföldön munkát vállalók létszáma. A külföldön tartózkodók, illetve munkát vállalók tényleges száma valószínűleg ennek többszöröse, de erről semmilyen megbízható információ nem áll rendelkezésre.

A munkaerő-felesleg levezetésében a poszt-szocialista országokra jellemző, igen alacsony *őregségi nyugdíjkorhatáron túl foglalkoztatottak számának gyors csökkenése* játszotta a legnagyobb szerepet. Többségük korábban teljes vagy részmunkaidőben dolgozó nyugdíjas volt. Elbocsátásuk mérsékelte a foglalkoztatottságot, de nem a

<sup>13</sup> Az index számításánál a KSH által „továbbvezetett” népesség adatait vettük alapul, amely a nemzetközi vándorlás egyenlegét nem tartalmazza, míg a foglalkoztatottak száma magában foglalja a bevándoroltak és áttelepültek közül legalisan alkalmazottak elég jelentős számát. Így a valóságos eltartási teher az előbbinél magasabb.

<sup>14</sup> E tanulmány lezárásakor az 1994. eleji részletes adatok kidolgozása a KSH-ban még nem fejeződött be. Ezért csak az 1990-1993 közötti változások mutathatók egyelőre be részletesebben.

nyilvántartott munkanélküliek, hanem az inaktív népesség számát növelte. A lakossági felmérések is azt mutatják, hogy a munkanélküliség jelenlegi viszonyai között a munkájukat elvesztő nyugdíjasok közül csak kevesen jelennek meg újra a munkaerőpiacon.<sup>15</sup>

A munkanélküliek számát érdemlegesen csökkenti a *munkaképes korú nyugdíjasok számának az emelkedése*. Ebben valószínűleg szerepet játszik, hogy azok a nem egészen egészséges dolgozók, akik munkájuk elvesztésétől tartanak, ha tehetik, inkább választják a rokkantsági nyugdíjazást, mint az elbocsátást. Ezen túlmenően az 1991. évi magyar foglalkoztatási törvény a munkanélküliség mérséklésére bevezette a „korkedvezményes” és az „előnyugdíjazás” rendszerét. Mindezek hatására ugrásszerűen megnőtt az öregségi nyugdíjkorhatár alatti nyugdíjasok száma, ami a foglalkoztatottság csökkenését a munkanélküliség növekedése nélkül lehetővé teszi.<sup>16</sup>

A munkaerő-kínálatot csökkenti a *munkaképes korú (15 éves és idősebb) tanulók számának növekedése*. A fiatalok továbbtanulási lehetőségeinek kiszélesítését a munkába lépő generációk műveltségének és szakképzettségének általános társadalmi jelentősége is indokolja. Ennek a helyes törekvésnek az érvényesítése azonban különleges figyelmet igényel, mivel az iskolázás megfelelő feltételek nélküli kiterjesztése társadalmilag káros, munkanélküliséget növelő hatással is járhat.<sup>17</sup>

A legutóbbi időben ugrásszerűen *emelkedik a háztartásbeli eltartottak száma*. Ezek egy része a foglalkoztatottak közül kerül ki, más részük iskolából kilépő, háztartásban rekedt fiatal. Az „új” háztartásbeliek közül kerül ki a „reményvesztett” vagy „passzív” munkanélküliek jó része.

Végül, bár az adatok között ez sehol sem látható, a közép-kelet-európai régió munkaerőpiacain nagymértékben megnőtt a nemzetközi vándorlás. A határok zártsága miatt évtizedeken keresztül minimális volt a ki- és belépések száma. Az elmúlt években azonban a határok kinyíltak, és az országok egy része célországgá,<sup>18</sup> illetve a Nyugatra irányuló vándorlás tranzitországgává és/vagy munkaerőt exportáló országgá is vált.

A nemzetközi vándorlás munkaerő-piaci hatásairól egyetlen ország sem rendelkezik megfelelő információkkal. Valószínű azonban, hogy a *régió országainak többségében* a kilépések kisebb-nagyobb mértékben felülmúlják a belépések számát és így a *nemzetközi vándorlás rövid távon javítja a munkaerő-piaci egyensúlyt*, mérsékeli a munkanélküliséget. Magyarországon azonban, legalább is az elmúlt években, ezzel ellentétes tendencia érvényesült.<sup>19</sup>

<sup>15</sup> A KSH Lakossági Munkaerő-felmérése szerint 1993. IV. negyedévében a több mint 1,5 millió öregségi nyugdíjas közül mindössze 13 ezren, a közel félmillió rokkantsági nyugdíjas közül alig több mint 8 ezren kerestek aktívan munkát, és minősültek munkanélkülinek.

<sup>16</sup> Ez a folyamat persze számottevően növeli a társadalombiztosításra, illetve a költségvetésre háruló, egyre nehezebben finanszírozható nyugdíjterheket.

<sup>17</sup> Magyarországon például, megfelelő előkészítés hiányában, a vizsgált időszakban jelentősen megnőtt a középiskolából lemorzsolódottak száma, romlott a pályakezdő fiatalok iskolázottság és szakképzettség szerinti összetétele, ami növelheti a tartós munkanélküliséget.

<sup>18</sup> Jellemzi a helyzetet, hogy Magyarországon az 1963 és 1988 közötti negyedszázad alatt – az illegálisan kilépőkkel együtt – 80 ezernél kisebb volt az összes ki- és belépések negatív egyenlege. A határokat 1988-ban nyitották ki; ez időponttól csak a belépettekről állnak rendelkezésre adatok. Ezek szerint 1988 és 1992 között 193 ezer bevándorolt, menekült és menedéket igénylő lépett be és maradt legálisan az országban. Ezek között a munkaképes korú férfiak aránya és így munkaerő-kínálatuk jóval meghaladja az országos átlagot. *Forrás: Rédei Mária: A nemzetközi népességmozgás hatása a hazai foglalkoztatásra. (Kézirat) 1993. október.*

<sup>19</sup> Történelmi okok, a környező országokban élő nagyszámú magyar kisebbség és a keleti és déli határokon túl élők jóval nehezebb életkörülményei következtében, valamint átgondolt migrációs politika hiányában, a belépések valószínűleg jóval meghaladták a kilépéseket, a nemzetközi vándorlás nehezítette az ország munkaerő-piaci helyzetét.

A többi posztszocialista országról egyelőre nem állnak rendelkezésre a magyarhoz hasonló konzisztens adatok. A részleges információk szerint azonban ezekben az országokban is hasonló folyamatok játszódnak le, mint Magyarországon, és a következmények is nagyobbbrészt hasonlóak. Erről ad tájékoztatást a 7. táblázat.

7. táblázat

**A foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás változásai  
1990 és 1992 között**

Ország	Népesség gazdasági aktivitása (százalék)*		100 foglalkoztatottra jutó eltartott**	
	1990	1992	1990	1992
Nyugat-Európa***	45,8	51,0	134	112
Dél-Európa***	33,8	34,2	196	193
Észak-Európa***	50,8	48,9	97	105
Lengyelország	44,9	45,2	131	156
Csehország	52,1	49,3	93	109
Szlovákia	47,0	46,2	114	145
Magyarország	53,0	50,3	90	116
Románia	46,7	50,0	114	118
Bulgária	48,0	42,6	112	173

*Forrás: lásd 1. táblázatot.*

\* Foglalkoztatottak + munkanélküliek: összes népesség.

\*\* Népesség + foglalkoztatott: foglalkoztatottak.

\*\*\* A fejlett piacgazdaságok adatai 1989 és 1991. évekre vonatkoznak.

A 7. táblázatban szereplő mindkét mutató az előzőekben már vázolt folyamatok hatásait mutatja be más nézőpontokból. A népesség gazdasági aktivitása azt jelzi, hogy kisebbbrészt a demográfiai folyamatok, nagyobbbrészt a munkaerő-kereslet hatására hogyan változott a *népesség munkaerő-kínálata*. Ez a vizsgált három év alatt *Nyugat-Európában jelentősen, Dél-Európában kismértékben nőtt, Észak-Európában kissé csökkent*. A két fejlettebb régióban a gazdasági aktivitás közelebb került egymáshoz, és a nyugati meghaladta a korábban kiemelkedően magas északi szintet. Dél-Európában változatlanul *igen alacsony* a népesség gazdasági aktivitása.

A posztszocialista országok népességének átlagos gazdasági aktivitása mindkét időpontban meghaladta az európai átlagos aktivitást. Még e rövid három év alatt is jelentős elmozdulás történt a két országcsoport között: a piacgazdaságok átlagában nőtt, a posztszocialista régióban csökkent a gazdasági aktivitás. A nyugati régióban azonban jóval nagyobb az aktivitási szintek szórása, mint a keleti csoportban. Különösen *feltűnő, milyen magas a közép-kelet-európai országok gazdasági aktivitása* a dél-európai piacgazdaságokhoz képest, noha azok gazdasági fejlettsége – Törökországot kivéve – meghaladja az előbbieket. Ez a helyzet a volt államszocialista rendszer öröksége, amelynek gazdasági mechanizmusa – mint már említettük – a népesség gazdasági aktivitásának és foglalkoztatottságának igen magas szintjét alakította ki. A gazdasági válság nyomása alatt *megkezdődött a túlfűtött munkaerő-kínálat lehülése*.

Anélkül, hogy a gazdasági aktivitás igen fontos problémáira itt részletesebben kitérnénk,<sup>20</sup> meg kell jegyeznünk, hogy a fejlett piacgazdaságokhoz képest a posztszocialista országokban a *férfiak gazdasági aktivitása* – elsősorban az igen korai nyugdíj-

<sup>20</sup> A népesség nemek és életkor szerinti gazdasági aktivitásának vizsgálata a munkaerőpiaci elemzés és prognosztizálás különösen fontos területe, amelyet Magyarországon és sok más országban is érthetetlen módon elhanyagolnak. A hiány pótlására az Employment Observatory Central & Eastern Europe nemzetközi szerkesztőbizottsága megkezdte az összehasonlítható alapadatok összegyűjtését, amelyek közzétételére még ez évben sor kerül. Az adatok publikálását követően visszatérünk e különösen érdekes témakörre.

korhatár következtében – *alacsony*; az európai piacgazdaságok túlnyomó többségénél jóval alacsonyabb. *A nők gazdasági aktivitása igen magas*. Ez utóbbit az aktivitási szint indexei tompítva mutatják. A posztoszocialista országokban ugyanis a *rész munkaidős foglalkoztatás* még a nők között is *elhanyagolhatóan csekély*, míg a piacgazdaságok többségében a foglalkoztatott nők 20-40 százaléka rész munkaidőben, átlagosan a normális munkaidő felében dolgozik. Ha tehát a nők aktivitását munkaidőben mérnénk, úgy a posztoszocialista országokban a nők gazdasági aktivitása még 1992-ben is jóval meghaladja a nyugat-, sőt az észak-európai szintet is és legalább másfélszerese a dél-európainak.

Az előzőekből következően *a posztoszocialista országokban jóval nagyobb a nők munkavállalásból és a családi-háztartási munkából eredő leterheltsége*,<sup>21</sup> mint a fejlett piacgazdaságokban. Ez is magyarázza, hogy az elhelyezkedés nehézségeit tapasztalva a munkából elbocsátott nők egy része, különösen a gazdaságilag elmaradott körzetekben, illetve a kisebb településeken, legalább is átmenetileg, kivonul a munkaerőpiacról. Az iskolából lemorzsolódó, illetve a tovább nem tanuló fiatalok, elsősorban a lányok egy része pedig a háztartásban marad.

Az eddigiekből következően a legtöbb posztoszocialista országban *mind a gazdasági aktivitás csökkenése, mind a munkanélküliség növekedése egy ideig még folytatódhat*. Ennek valószínűségét növeli, hogy a posztoszocialista országok múltból örökölt, rendkívül alacsony nyugdíjkorhatára még fennmaradt. Ennek felemelése azonban sokáig nem halasztható, ami később elkerülhetetlenül növelni fogja a munkaerő-kínálatot.

### Az ágazati struktúra

A gazdasági fejlődéssel a foglalkoztatottak ágazati struktúrája folyamatosan változik. A gazdasági fejlődéssel először *a mezőgazdaságban, majd az iparban is csökken, a szolgáltató-ágazatokban pedig emelkedik a foglalkoztatottak aránya*. Az egyes országok *gazdasági fejlettsége és a foglalkoztatottak ágazati megoszlása között szoros a korreláció*.

A fejlett piacgazdaságokban a recessziós ciklusok idején, kevés kivétellel, folytatódik az ágazati struktúra változásának trendje. A posztoszocialista országok jelenlegi fejlődési periódusában az ágazati struktúra változásában az előbbieknél nagyobb a változatosság. (8. táblázat).

A foglalkoztatottak ágazatok szerinti megoszlása  
(százalék)

8. táblázat

Ország	Mezőgazdaság		Ipar és építőipar		Szolgáltató ágazatok	
	1989	1992	1989	1992	1989	1992
Ausztria	8,0	7,4	37,8	36,9	55,1	55,8
Olaszország	9,3	8,5	32,4	32,3	58,2	59,2
Spanyolország	13,0	10,7	32,9	33,1	54,0	56,5
Portugália	19,0	17,3	35,3	33,9	45,7	48,7
Görögország	25,3	22,6	27,5	27,5	47,1	50,0
OECD európai átlag	11,3	10,6	32,5	31,9	57,5	58,8
Bulgária	18,6	18,0	45,3	40,2	36,0	41,9
Csehország	11,6	7,9	46,7	44,5	41,7	47,7
Lengyelország	29,7	29,2	35,1	31,9	35,2	38,9
Magyarország	17,9	9,9	36,8	34,9	45,3	55,2
Románia	28,8	32,9	44,5	37,1	26,7	30,0
Szlovákia	13,8	11,6	46,0	41,4	40,2	47,0

*Forrás:* Posztoszocialista országok: lásd 1. táblázat, piacgazdaságok: Labour Force Statistics 1968–1991. OECD, 1994.

<sup>21</sup> Lásd *Boda György–Falussy Béla*: Az egységnyi szabadidőre jutó összmunkaidő és a gazdasági fejlődés. Statisztikai Szemle, 1989. 4. sz.

Gazdasági fejlettségüket figyelembe véve,<sup>22</sup> az itt vizsgált *posztoszocialista országok mezőgazdasága aránylag kevés munkaerőt köt le*. Ez természetes következménye, annak, hogy – Lengyelország kivételével – minden országban felszámolták a parasztgazdaságokat, és a külterjes és gépesített nagyüzemek a mezőgazdasági munkaerő nagy részét a nem mezőgazdasági ágazatokba szorították. A rendszerváltást követően a helyzet némileg megfordult. A mezőgazdasági körzetekben az iparból és építőiparból elbocsátásra kerülő munkaerő jó része egyelőre *csak a mezőgazdaságban kapaszkodhat meg*.

Ez a lehetőség adott volt Lengyelországban, Bulgária és Románia pedig a föld újrafelosztásával fékezte a mezőgazdasági keresők arányának csökkenését, illetve Romániában még növelte is arányukat. Az újonnan földhöz jutottak azonban nem rendelkeznek a modern farmergazdaság kialakításához szükséges nagy tőkével, és arra külső forrásokból sem számíthatnak. Jelentős részüknél az önálló és hatékony gazdálkodáshoz szükséges tudás és gyakorlat is hiányzik. Ezen túlmenően a magángazdálkodók többségének kis földterülete önmagában is korlátozza életképes parasztgazdaságok kialakításának lehetőségét. A nem mezőgazdasági ágazatok csökkenő munkaerő-szükségletének és a tömeges munkanélküliségnek kettős korlátja azonban nem sok választási lehetőséget enged a megélhetésüket kereső embereknek. Ez a helyzet azonban sokáig nem maradhat fenn.

Az előzőektől eltérő Csehország és Magyarország helyzete, amelyekben a mezőgazdaság jóval fejlettebb volt, és a kisebb arányú mezőgazdasági népességnek viszonylag jó életlehetőséget biztosítottak. A közelmúlt éveiben azonban a mezőgazdaság munkaerő-megtartó képessége nagyon meggyöngült, ami azzal is összefügg, hogy a korábban a statisztikailag megfigyelt mezőgazdasági ágazatba integrált széles körű nem mezőgazdasági tevékenység a magánszektor liberalizálásával kivonult innen. Ez magyarázza, hogy Csehországban és különösen Magyarországon a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma csökkent a legjobban. A nemzetközi összehasonlítás szerint jelenleg mindkét országban *igen alacsony a mezőgazdasági keresők aránya*. Valószínű, hogy csak igen jelentős tőkejuttatás és számottevő szubvenciók árán remélhető, hogy a mezőgazdaság munkaerő-megtartó képessége megmaradjon vagy esetleg *átmenetileg* kissé emelkedjék.

A posztoszocialista országok többségében az ipari és építőipari keresők aránya még mindig a „szocialista iparosítás” nyomait tükrözi. Az olcsó szovjet nyersanyagforrásokra és az ipari termékek szinte korlátlan szovjet felvevőpiacára alapozott kooperáció már a kilencvenes évek legelején összeomlott, ami elkerülhetetlenül maga után vonta az ipari termelés radikális csökkenését. Ezt azonban csak vontatottan követte a felesleges munkaerő leépítése; az elmúlt évek alatt az ipar korábban is alacsony termelékenységére tovább csökkent, *az ipari „belső munkaerő-tartalékok” növekedtek*.

Az iparágak termelése differenciáltan csökkent, de ez nem az ipar modernizációját jelzi. A kohászaton kívül mindegyik országban a gépiparban, ezen belül is a villamosgépiparban a legnagyobb a visszaesés, ami azzal is összefügg, hogy technikai elmaradottságuk nagyobb a magasabb, mint az alacsonyabb technikai fejlettségű iparágakban. Ez magyarázza azt is, hogy az általánosan érvényesülő tendenciák a legsúlyosabban a gazdasági-technikai fejlettségben elmaradottabb Bulgáriát és Romániát érintették.

<sup>22</sup> Az Európai Gazdasági Közösség és az OECD közreműködésével készült ECP-program keretében végzett számítások szerint az egy lakosra jutó bruttó hazai termék alapján mért gazdasági fejlettség szintje a táblában szereplő országoknál 1990-ben, Magyarországhoz képest (100), a következő volt: Ausztria 265, Olaszország 255, Spanyolország 188, Portugália 140, Görögország 117, Csehszlovákia (együtt) 133, Lengyelország 80, Románia 54. A bruttó hazai termék európai összehasonlítása 1990. KSH. 1994.



A fejlett piacgazdaságokban a foglalkozási szerkezet változásának legfőbb jellemzője a *szolgáltatóágazatokban*, ezen belül mindenekelőtt az üzleti és személyi szolgáltatásokban, valamint az oktatás és az egészségügy területén *foglalkoztatottak arányának dinamikus növekedése*. Napjainkban az összes szolgáltatóágazat keresőinek aránya a gazdaságilag legfejlettebb országokban már megközelíti vagy meghaladja a 70 százalékot.

Az államszocialista rendszer gazdaságfilozófiájából következően a posztszocialista országokban a rendszerváltás idején *rendkívül alacsony volt a gazdasági és személyi szolgáltatásokban, és viszonylag magas volt az egészségügy és oktatás alágazataiban foglalkoztatottak aránya*.<sup>23</sup> A közelmúltban minden posztszocialista országban emelkedett kissé a szolgáltatások részaránya, de – Magyarországot kivéve – a többi országban a szolgáltatások egészének részaránya gazdasági fejlettségükhöz képest jelentősen elmaradt.

A legfejlettebb piacgazdaságok szolgáltatószektorának 65–75 százalékos arányaira hivatkozva ma valamennyi posztszocialista országban gyakori vélekedés, hogy az infrastrukturális (szolgáltató) ágazatok fejlesztése jelentős szerepet játszhat a munkanélküliség csökkentésében. Ez a megállapítás, a feltételezettnél szerényebb mértékben és részben a jelenlegitől eltérő alágazati struktúrában, a posztszocialista országok többségére érvényes, de Magyarországon egyelőre inkább a munkaerőnek a szolgáltatószektor alágazatai közötti átcsoportosítása az időszerű feladat.

### Foglalkoztatáspolitikai hangsúlyváltást!

A mai foglalkoztatáspolitikai középpontjában mind a fejlett piacgazdaságokban, mind a posztszocialista országokban a munkanélküliség növekedésének korlátozása és mérséklése áll. Ennek intézményrendszere mindkét országcsoportban lényegében azonos vagy legalább is hasonló. Ennek okaira a bevezetőben már utaltunk. A nemzetközi összehasonlítás azonban rávilágított arra, hogy a fejlett piacgazdaságok és a posztszocialista országok jelenlegi munkaerő-piaci helyzete között lényeges különbségek mutatkoznak. A posztszocialista országok mai munkaerőpiacának sajátos, a piacgazdaságokétól eltérő fő vonásait röviden a következőkben foglalhatjuk össze.

– A munkaerő-piaci helyzet fő meghatározója a piacgazdaságok recessziós ciklusától lényegesen eltérő, súlyos és tartós gazdasági válság. Ennek következtében a foglalkoztatottak száma gyorsan és igen nagymértékben csökken.

– A munkahelyek nagyarányú megszűnése egyfelől tartós és tömeges munkanélküliségre vezetett, másfelől jelentősen csökkentette a korábbi, igen magas aktivitási rátákat. A népesség átlagos gazdasági aktivitása azonban még mindig elég magas, bár ezen belül a férfiak gazdasági aktivitása ma már valamivel kisebb, mint a fejlett piacgazdaságok többségében. A nők gazdasági aktivitása azonban – különösen ha figyelembe vesszük a részmunkaidőben dolgozók csekély arányát – még mindig magas.

– A foglalkoztatottság csökkenése ellenére az elmúlt években a termelékenység átlagos szintje csökkent, a belső munkaerő-tartalékok, különösen egyes országokban, növekedtek.

<sup>23</sup> A kereskedelem és vendéglátás keresőinek részaránya Dél-Európa átlagában meghaladja a 18 százalékot; a vizsgált hat posztszocialista ország közül ötben 7 százalék (Románia) és 13 százalék (Csehország) között mozog (Magyarországon 15 százalék). Az oktatás, egészségügy és közigazgatás alágazataiban Dél-Európa átlagában 21 százalék, az öt posztszocialista országban 8 százalék (Románia) és 18 százalék (Szlovákia) közötti az arány (Magyarországon 24 százalék). Magyarország esetében feltűnő a közigazgatásban foglalkoztatottak magas, 6,3 százalékos aránya. *Forrás:* Labour Force Statistics 1968–1991. OECD, 1994.

– A válság egyik következményeként a beruházások volumene számottevően csökkent, a gazdaság modernizációja még a kezdetén tart. A tőkehiány és más strukturális okok miatt a privatizáció is lassan halad előre.

– Az előzőekből következően a posztszocialista országok munkanélküliségében<sup>24</sup> egyelőre nem a strukturális és frikciós munkanélküliség, hanem a kereslet elégtelenségéből eredő kényszerű, tömeges és részben reziduális munkanélküliség<sup>25</sup> a domináns. Gyorsan nő a tartós munkanélküliek aránya és kiéleződnek a munkanélküliség regionális különbségei.

A posztszocialista országok mai adottságai és az előttük álló feladatok azt valószínűsítik, hogy a legtöbb országban a foglalkoztatottak számának további csökkenése is lehetséges, és gazdasági fellendülés esetén sem lehet jó ideig a foglalkoztatottság érdemleges növekedésére számítani.

A közép-kelet-európai régió sajátos helyzetét figyelembe véve a piactudományoktól átvett mai foglalkoztatáspolitikai intézményrendszert – némi leegyszerűsítéssel és nagyvonalúsággal – úgy jellemezhetjük, mint a célszerű és adekvát foglalkoztatáspolitikának egyik szükséges, de nem elégséges részét. Értékelésénél figyelembe kell venni az egyes eszközök hatását a munkaerő-piaci egyensúly javításában, valamint az intézkedések költségeit.<sup>26</sup>

A jelenleginél célszerűbb és hatékonyabb foglalkoztatáspolitikát nem merőben új irányzatokat és intézményrendszereket, hanem némileg más szemléletet és lényeges hangsúlyváltást igényel. Ennek részletes kidolgozásához pedig további vizsgálatokra és széles körű vitára van szükség. A következőkben csupán tézisszerű rövidséggel körvonalazzuk az eddigi vizsgálataink alapján szükségesnek tartott „hangsúlyváltást”.

– A legfontosabbnak tartjuk, hogy az egyes országok munkaügyi minisztériumai kiszabaduljanak elszigeteltségükből, és a sajátos „foglalkoztatáspolitikai” eszközök alkalmazására korlátozott *belterjes tevékenységüket határozottan kiszélesítsék*. Ehhez az is szükséges, hogy a foglalkoztatáspolitikát ne szakigazgatási reszortfeladat, hanem *a kormány egyik politikai főfeladata* legyen. A foglalkoztatáspolitikát stratégiájának kidolgozása és koordinálása a munkaügyi kormányzat feladata, de a végrehajtás nem kis részben más minisztériumokra és szervezetekre tartozik. A foglalkoztatáspolitikának azonban nem lehet feladata *a munkaerő-kereslet* érdemi befolyásolása. Ez a

<sup>24</sup> E tanulmány keretében nem foglalkoztunk a munkanélküliség elemzésével. Erről ma már több országban, különösen Magyarországon igen széles körű irodalom áll az érdeklődők rendelkezésére. Az eddigi hivatkozásokon túl, a hazai publikációkból, inkább csak példaként, említünk meg néhány újabb munkát. *Bánfalvy Csaba*: A munkanélküliség kezelése, SZMA, 1993., *Fazekas Károly*: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. Közgazdasági Szemle, 1993. 7–8. sz., *Galasi Péter*: Munkanélküliség, bérek és az álláskeresés intenzitása, 1993. ILO-Hungary, *Köllő János*: Unemployment and related expenditures. The Blue Ribbon Commission, May 1993. *Nagy Gy.–J. Micklewright*: A magyar munkanélküli-segélyrendszer működése. 1993. szept. BKE-Európai Egyetemi Intézet, Firenze. A hazai munkanélküliség adatairól teljes körű áttekintést nyújtanak az OMK havi jelentései és a KSH negyedévi közleményei.

<sup>25</sup> A reziduális munkanélküliség fogalma alá sorolható a munkaerőnek a társadalmilag átlagos követelményeknek igen eltérő okokból kevésbé megfelelő csoportjai: az egészségi okokból csökkent munkaképességűek, az alkoholisták, a más munkakultúrával rendelkező etnikumok, például a cigányok, stb.

<sup>26</sup> Egyes országok a GDP következő részarányát költik foglalkoztatáspolitikára: Csehország 0,24 százalék (1993), Szlovákia 1,65 százalék (1993), Bulgária 0,76 százalék (1992), Szlovénia 2,6 százalék (1992), Magyarország 2,5 százalék (1993), *Forrás*: ILO/Japán Projekt 1994. júniusi konferenciáján szereplő országtanulmányok.

foglalkoztatáspolitikai követelményeket is figyelembe vevő gazdaságpolitika feladta és felelőssége.

– A foglalkoztatáspolitikai fő feladata a munkaerő-kínálat befolyásolása, valamint a munkanélküliek és a munkát keresők elhelyezkedésének sokoldalú elősegítése, másként szólva, a munkanélküliek mobilitásának biztosítása. A foglalkoztatáspolitikai mai, ún. aktív eszközei ez utóbbi feladathoz kapcsolódnak.

– A közép-kelet-európai országok jelenlegi fejlődési periódusában kiemelten fontos feladat a munkaerő-kínálat racionális mérséklése. A fiatal generációk esetében ennek legfőbb eszköze az iskolai oktatás és a szakképzés kiterjesztése, feltéve, hogy ennek színvonala és struktúrája összhangban van az ország perspektivikus szükségleteivel. Ezzel összefüggésben kell kidolgozni a pályakezdő fiatalok munkába állását elősegítő különleges programokat is. Mindez az oktatáspolitikai és a foglalkoztatáspolitikai szoros koordinációját igényli. Ez a kevésbé költséges és jóval hatékonyabb átképzésnek, továbbképzésnek is előfeltétele.

– A munkaerő-kínálat mérséklésének másik fontos területe a nők, valamint a munka mellett továbbtanulók részmunkaidős foglalkoztatásának igen széles körű elterjesztése, ami az oktatáspolitikai, a szociálpolitikai és a foglalkoztatáspolitikai összehangolását igényli.

– A jelen és a jövő munkaerő-piaci egyensúlyában különösen fontos szerepe van a bevándorlásnak és a kivándorlásnak. Racionális, a foglalkoztatáspolitikai követelményeit is figyelembe vevő migrációs politika szükséges minden országban, de különösen a migrációs tranzit- és célországokban.

– A munkaerő-kínálat mérséklésében a nyugdíjazást, annak irreverzibilis jellege és igen nagy költséghatása miatt, csak igen körülhatárolt körben célszerű alkalmazni. A régió országainak különleges problémája, hogy az igen alacsony nyugdíjkorhatár felemelése elemi feltétele a rendszerek jövőbeni finanszírozhatóságának, valamint a nyugdíjak reálértéke növelésének. A korhatár felemelése azonban a munkaerő-kínálat növelésével jár, ami teljesen ellentétes a foglalkoztatáspolitikai jelen követelményeivel. Ennek a súlyos konfliktusnak az enyhítése az új nyugdíjkorhatárra való átmenet módszereinek és időzítésének gondos kidolgozását igényli.

– Különlegesen bonyolult, a szorosan vett foglalkoztatáspolitikai körét messze meghaladó feladat, a tartós munkanélküliség visszaszorítása, e réteg marginalizálódásának és szegregációjának a megakadályozása. Ehhez többféle komplex programot kell kidolgozni, figyelembe véve, hogy a tartós munkanélküliség két, egymással is összefüggő gyökere: a gazdasági fejlődés jelenlegi, szélsőséges területi egyenlőtlenségei, és a hátrányos, többnyire halmozottan hátrányos helyzetű társadalmi rétegek léte.

A szakszervezetekkel és a munkaadói érdekképviseletekkel együtt kell megvizsgálni, milyen módon lehet és célszerű a túlórázás és a túlmunka, valamint a nyugdíj melletti munkavállalás korlátozásával élenkíteni a munkaerő-keresletet.

Széles körű elemzést igényel, hogy az érvényben levő munkaügyi szabályozás, valamint a társadalombiztosítási járulékok és az adózási rendszer módosításával hogyan lehetne növelni a munkaerőpiac rugalmasságát és elősegíteni a feketegazdaság legalizálódását.

Minden országban lényegesen meg kell javítani a pályaválasztási és foglalkozási tanácsadás, valamint a munkaközvetítés tevékenységét. Ez az egyik legfontosabb feltétele annak, hogy a már működő foglalkoztatáspolitikai rendszerek hatékonysága érdemlegesen javuljon.

Végül a régió néhány országában felül kell vizsgálni a munkanélküliek támogatási rendszerét, hogy az mindenekelőtt munkahelykeresésre késztesse és munkavállalásra ösztönözzön.

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN

## **Szociális piacgazdaság és munkanélküliség. Problémák és kezelésük Németországban**

---

A cikk Németország foglalkoztatási politikájának, a munkanélküliség visszaszorításáért folytatott küzdelmének a bemutatására törekszik 1990, azaz az egyesülés óta eltelt években. Figyelmünket mindenekelőtt a volt NDK, a keleti országrész területén mutatózó problémákra fordítottuk. A feladatok némiképpen hasonlítanak azokhoz, amelyekkel Németországnak közvetlenül a második világháború után kellett megküzdenie, és úgy tűnik, nem könnyebb a mai lecke sem.

A német kormányzat nagyon sokat tett azért, hogy a munkahelyüket elvesztett dolgozók – Kelet-Németországban a munkahelyek kb. fele szűnt meg az egyesülés után – nagyobb része ne „klasszikus” munkanélküliként élje át ezt a megrázkódtatást. E közben az aktív munkapiaci módszerek jó része is – így például az át- és továbbképző tanfolyamok tömege – inkább csak a passzív célt, az átmeneti „parkolást”, az átvészelést szolgálja. A hatalmas erőfeszítések, a nagyszabású központi programok elérték legfőbb céljukat: megkímélték a munkanélküliek millióit a nyomorba süllyedéstől, a végső elkeseredéstől. A munkanélküliséget magát azonban alig tudták csökkenteni.\*

---

### **A jelenlegi helyzet körvonalai**

Az egész fejlett világ és a volt szocialista országok is súlyos munkanélküliséggel küszködnek. Különösen nagy a munkanélküliség a volt NDK-ban. Az 1990. júliusi egyesülést kísérő sokkterápia, a hirtelen megvalósított külgazdasági nyitás, valamint a valutaunió katasztrófaszerűen hatott a külpiaci versenytől addig elzárt keletnémet gazdaságra. Az ipar szinte percek alatt összeomlott, a gazdaság egészének teljesítménye felére csökkent. A hivatalosan kimutatott munkanélküliségi ráta az öt keleti tartományban, a kilencvenes évek elején 14–17 százalék volt, a valóságos azonban elérte a 35 százalékot,<sup>1</sup> más becslések szerint a 40 százalékot. A munkahelyvesztés

---

\* Készült az 1879. sz. OTKA kutatás keretében. Témavezető: Bara Zoltán.

<sup>1</sup> Figyelő, 1993. november 18.

meghaladta a 4 milliót, ami a munkahelyeknek hozzávetőleg a felét jelentette. Az adatok közötti ellentmondás nem statisztikai hamisításból adódik, a kormányzat ugyanis nagyon sokat tett azért, hogy a munkahelyüket elvesztett dolgozók minél nagyobb része ne „klasszikus” munkanélküliként élje át ezt a megrázkódtatást. Ehelyett valamiféle átmeneti megoldást kínáltak számukra kordedvezményes nyugdíjba vonulás, át-, illetve továbbképzés, foglalkoztatási társaságban való részvétel stb. formájában. Még nem homályosult el a két világháború közötti világ gazdasági válság emléke, amikor 1932-ben Kelet-Berlin ipari kerületeiben minden második dolgozó munkanélküli volt; 1932-t pedig 1933 követte. A keletnémet tartományok foglalkoztatási helyzetéről az 1. táblázat nyújt áttekintést.

1. táblázat

**A munkanélküliség és a munkahelyvesztés valóságos mérete az új szövetségi tartományokban és Kelet-Berlinben (1991. december)**

Megnevezés	Ezer fő
Teljes munkanélküliként regisztráltak	1038
Rövidített időben dolgozók	1035
Kordedvezményes nyugdíjban részesülők	410
Átmeneti időskori támogatásban részesülők	205
A Munkaügyi Hivatal által foglalkoztatottak	260
A Munkaügyi Hivatal által szervezett szakképzésben résztvevők	535
Tényleges munkahelynélküliek	3483
Ehhez:	
Elvándorolt keresők	600
Ingázók	450
Összes munkahelyvesztés	4533
Rövidített időben dolgozók nélkül (kb.)	3500
Rövidített munkaidőben dolgozók, teljes munkanélküliekre átszámítva (kb.)	650
Összes munkahelyvesztés a rövidített munkaidőben dolgozók teljes munkanélküliekre átszámított létszámával együtt (kb.)	4150

*Forrás: Nitsche [1992] 27. oldalon közölt adatai és becslései alapján összeállítva.*

A ország nyugati felének, a volt NSZK-nak van gyakorlata a munkanélküliség kezelésében, hiszen már létrejöttekor súlyos küzdelmet kellett folytatnia vele. Az 1948-as valutareformot követő nem egészen két év alatt 3,2 százalékról 12,2 százalékra nőtt a munkanélküliség. 1960-ra azután sikerült 2 százalék alá szorítani és ezt a rendkívül alacsony szintet mintegy másfél évtizedig fenntartani. 1974-ben, az első olajsokk után azonban egyetlen év alatt megduplázódott a munkanélküliek száma, és ez nagyjából a következő évben is megismétlődött. Az állástalanok száma túllépte az egymilliót, és gyors ütemben tovább nőtt, 1983-ban meghaladta a kétmilliót. Hiába nyilatkozta Schmidt kancellár: „könnyebb 5 százalék áremelkedést, mint ugyenekkorra munkanélküliséget elviselni”,<sup>2</sup> az azóta eltelt két évtized alatt az NSZK-nak állandóan jelentős munkanélküliséggel kellett együtt élnie. (2. táblázat.)

A nyolcvanas évek második felében – a megindult gazdasági fellendülés hatására – javult ugyan valamelyest a helyzet (1986-ról 1989-re a munkanélküliség 9-ről 7,9 százalékra csökkent<sup>3</sup>), de az alacsony munkanélküliségi ráta már nem tért vissza, a teljes foglalkoztatás – ahogy a többi gazdaságilag fejlett országban is – szép emlékké változott.

A volt NDK területén ma felmerülő feladatok némiképp hasonlítanak azokhoz, amelyekkel Németországnak közvetlenül a második világháború után a lerombolt

<sup>2</sup> Der Spiegel, 1974. augusztus 19.

<sup>3</sup> Közgazdasági Információs Szolgálat [1990] 1. o.

**Gazdasági növekedés és foglalkoztatás az NSZK-ban – 1960–1973 és 1973–1985**  
(átlagos évi variációs ráta százalékban)

GDP			Foglalkoztatottak száma		
1960–1973	1973–1985	Ütemváltozás	1960–1973	1973–1985	Ütemváltozás
4,4	1,8	-2,6	0,2	-0,4	-0,60

*Forrás:* OECD, CEE, OFCE számítások, közli *Muet* [1991] 2. o.

ország újjáépítése idején kellett megküzdenie, és úgy tűnik, nem könnyebb a mai lecke.<sup>4</sup> Sőt! A második német gazdasági csoda még várat magára.

Az egyesüléstől remélt és a valóságos helyzet között nagy a szakadék. A tömegek kezdetben heves kormányellenes demonstrációkkal, az ún. hétfői tüntetésekkel fejezték ki elégedetlenségüket a hatalmas munkanélküliség, a rohamosan emelkedő lakbérek, az infláció ellen. Noha az elégedetlenségnek ezek az okai nem szűntek meg, a tüntetések viszonylag rövid idő alatt, 1991 tavaszára abbamaradtak, az ellenállás mérséklődött. Ez alapvetően azzal magyarázható, hogy jórészt a nagy összegű nyugatnémet transzferek és a széles körű ingázási lehetőségek következtében a keleti tartományokban a lakosság nagyobb részének az életszínvonala nem romlott az egyesülés óta. Jelentős réteg éppenséggel nyert a változásokon. (A Spiegel felmérése szerint 1993 elején a keletnémetek 48 százaléka érezte úgy, hogy életszínvonala alacsonyabb, mint az egyesülés előtt volt, 41 százaléuk jobbnak, 11 százaléuk pedig változatlanak látta helyzetét.)

A problémák súlyossága, a társadalmi elégedetlenség a kormányt és a munkapiac szereplőit egyaránt megegyezésre, közös erőfeszítésre készítette. A Német Szakszervezeti Szövetség, a GDB is támogatja a Közös cselekvés a kelet fellendítéséért elnevezésű kormányprogramot, melyben saját célkitűzései egy részét is viszontlátja.<sup>5</sup>

Mind a munkáltatói, mind a munkavállalói érdekképviseltek kezdettől fogva jelentős figyelmet fordítottak a privatizáció munkapiaci következményeire. A kormány úgy nyilatkozott, hogy szociális elveit nem kívánja feláldozni a privatizáció oltárán, és tudatában van annak, hogy „az első időben drágább, ám a munkapiaci helyzethez jobban igazodó megoldások gazdaságosabbak lehetnek hosszú távon”. (Hege [1991] 24. o.) A keletnémet privatizáció során elsősorban két szempontot nyilvánítottak meghatározónak: egyrészt a potenciális tulajdonos feljlesztési, beruházási készségét, másrészt a munkahelyek megőrzésének a vállalását. A tapasztalat azonban, hogy ez utóbbi ígéretet csak részben teljesítették. Az elvégzett vizsgálatok szerint a privatizáció során a munkahelyeknek szűken a felét sikerült megőrizni, minden negyedik munkavállaló munkanélküli lett, 10 százalék nyugdíjba vagy előnyugdíjba ment, 10 százalék átképzésre vagy továbbképzésre került, 5 százalékról nincs adat (Koller–Jung–Hammon [1993] 16. o.).

<sup>4</sup> Az akkori Nyugat-Németország, bár óriási háborús veszteségeket szenvedett, mégis viszonylag rövid idő alatt helyreállítható, az akkori viszonyok között egészen modern termelő-apparátussal rendelkezett, mely nagyobb átalakítás nélkül alkalmas volt a nemzetközi piacon is versenyképes termékek előállítására. A volt NDK-ról a legjobb indulattal sem mondható el ugyanez. Másrészt a háború után a piacgazdasági rendszer keretei adottak voltak, nem kellett gyökeresen más gazdálkodási rendre áttérni.

<sup>5</sup> Ez 24 millió márkás állami szubvencióval 1990-ben indult. Rendelgetése a fennmaradásukban veszélyeztetett munkahelyeknek a nehézségeken való átsegítése, valamint jelentős támogatás (1991-ben 5 milliárd márka) a helyi önkormányzatoknak iskolák, kórházak, nyugdíjasházak stb. működtetésére és egyúttal a kisipar és a helyi jelentőségű vállalatok megsegítésére, továbbá különböző infrastrukturális beruházások és közmunkák finanszírozása.

### A munkanélküliség jellege, összetétele a volt NDK-ban

A németországi, ezen belül a kelet-németországi munkanélküliség – hasonlóan valamennyi volt szocialista és egy sor nyugat-európai országéhoz – nem rövid időtartamú konjunkturális jelenség, mely a fellendülés megindulásával zömében szinte „magától” eltűnik, hanem olyan hosszan tartó, tömeges munkanélküliség, mely a munkahelyek általános, globális hiányának a következménye. De a munkaerő-kereslet és -kínálat szerkezeti meg nem feleléséből adódó strukturális munkanélküliségnek sem lehet tekinteni, bár ennek az elemei is megvannak benne. A strukturális munkanélküliség ugyanis azt jelenti, hogy egyes ágazatokban, területen munkaerő-felesleg, míg másutt hiány van. A volt NDK-ban azonban ez utóbbi ágak, területek szinte teljesen hiányoznak. Megkülönböztethető továbbá a kínáló munkaeerő és a neki megfelelő szabad munkahely egymásra találásának idősükségletéből fakadó súrlódásos munkanélküliség, de a jelenlegi kelet-németországi ezzel sem azonosítható. Éppen ezért – mint látni fogjuk – a munkapiaci politika hagyományos módszerei nagyrészt hatástalanok vele szemben.

A munkanélküliség ágazati struktúrájának az alakulásához szolgált adalékot a 3. táblázat. Itt nem annyira a foglalkoztatottság visszaesésének az abszolút mértéke érdemel figyelmet – mint szó volt róla a hivatalos adatokban az csak részlegesen jelenik meg –, hanem inkább az egyes ágazatok egymáshoz viszonyított munkahely-vesztése. Mint látjuk az új tartományok összességében, az építőipar és a pénzügyi-szférát kivéve, valamennyi ágazatban jelentősen csökkent a foglalkoztatottak száma, legnagyobb arányban a mezőgazdaságban és a feldolgozóiparban. A mezőgazdasági létszám rendkívüli mértékű visszaesése miatt ijesztően nagy a falusi munkanélküliség. Egyes felmérések szerint a keletnémet mezőgazdaságban az 1989-ben foglalkoztatottaknak csupán egyötöde dolgozik rendszeresen.

A mezőgazdasági és feldolgozóipari munkahelyek megszűnését a szolgáltatási szektor létszámának bővülése nem tudta ellensúlyozni. A pénzügyi szférában ugyan közel duplájára nőtt az alkalmazottak száma, de a többi szolgáltatási ágazatban visszaesett.<sup>6</sup> A kelet-berlini folyamatok nagyrészt hasonlóak az új tartományokban tapasztalhatókhöz, de úgy tűnik, még súlyosabbak.

3. táblázat

A foglalkoztatás becsült visszaesése 1992-ben 1990 százalékában

Gazdasági ágazat	Mecklenburg- Elő- pomeránia	Branden- burg	Szász- Anhalt	Thüringia	Szászország	Berlin (kelet)	Új tartományok
Mezőgazdaság	-45,3	-62,3	-52,2	-59,4	-45,7	-65,8	-52,9
Bányászat	-32,5	-45,1	-25,3	-51,4	-13,3	-30,5	-31,2
Energia	-27,6	-40,8	-43,1	-42,4	-41,1	-30,1	-40,1
Feldolgozóipar	1,9	33,6	16,4	14,0	21,2	-12,3	16,4
Kereskedelem	-11,3	-16,0	-20,7	11,2	7,9	-1,7	-4,1
Közlekedés, vasút, posta	-36,3	-1,1	1,9	-10,0	-5,6	-37,1	-12,9
Bankok, biztosítás	23,3	116,6	136,7	122,5	81,2	87,4	95,0
Más szolgáltatások	-22,8	-18,8	-17,7	-17,4	-21,2	-26,8	-20,6
Összesen	-20,7	-19,1	-21,3	-21,0	-18,7	-20,6	-20,1

Forrás: Koller–Jung–Hammon [1993] 21. o.

<sup>6</sup> A szolgáltatási szféra csökkenő munkaerő-felszívó képessége nem speciálisan németországi jelenség, napjainkban általánosnak tűnik a fejlett világban. Mindenekelőtt azzal függ össze, hogy a szolgáltatási szektorba is „betört” a termelékenységnövekedés.

*Földrajzi régiók szerint* – az egyes tartományok adatain mérve – a foglalkoztatottság globális alakulása nem mutat túl nagy különbségeket, az öt új tartomány mindegyikében súlyos a visszaesés. Maximuma a hivatalos adatok szerint 1990 és 1992 májusa között 21,3 százalékkal (Szász-Anhalt), a minimuma 18,7 százalékkal (Szászország). Az egyes ágazatok létszámának alakulásában már jóval nagyobbak a regionális differenciák. Így például a bányászatban foglalkoztatottak száma Thüringiában 51,4 százalékkal esett vissza, de Szászországban csak 13,3 százalékkal. A közlekedés és a vasút, valamint a posta létszáma Mecklenburg–Előpomerániában 36,3 százalékkal csökkent, míg Szász-Anhaltban 1,9 százalékkal nőtt.

Különböző jelek arra mutatnak, hogy a munkanélküliség jövőbeni alakulásában lényegesen nagyobbak lesznek a regionális különbségek. A beruházási koncepciók ugyanis erősen differenciálnak, régióként igen eltérő fejlesztési dinamikák irányoznak elő. Nagyon valószínű, hogy egyes körzetekben még sokáig megmarad a tömeges munkanélküliség. Elsősorban ott, ahol monokulturális, elavult ipar volt az uralkodó, és gyökeres átalakítása nagyon sokba kerülne, valamint a kedvezőtlen földrajzi fekvésű régiókban (ilyeneknek tekintik a legyel vagy a volt csehszlovák határ közelében fekvő területeket). Túlnyomórészt „gyógyíthatatlannak” ítélik a vas- és fémipar, illetve a vegyipar nagy részét. Még nagyobb leépítés várható a hajóépítésben. Biztonságosnak csupán az erősen specializált termelési profilú vállalatok látszanak és azok, melyek hosszabb ideje eredményesen kooperálnak nyugati cégekkel. Úgy tűnik, ugyancsak biztonságban érezhetik magukat a bankok és a biztosítóintézetek dolgozói is.

Ami a *dolgozókat* illeti, különösen súlyosan érintette az egyesülés a közszolgáltatásban foglalkoztatottakat. Több százezer hivatalnokot hat hónapos (az 50 éven felülieket kilenc hónapos) „várakozási állományba” helyeztek, ezalatt megelőző fizetésük 70 százalékat kapták, majd elbocsátották őket. Az elbocsátások egy részét (a terhességi és az anyasági szabadságon lévő nőket, a súlyosan rokkantakat, az idős és a családfenntartó dolgozókat) az alkotmánybíróság utólag alkotmányellenesnek minősítette. A tudományos dolgozók ugyancsak rendkívül súlyos helyzetbe kerültek. Az egyetemek és a kutatóintézetek átszervezése során számos részleget megszüntettek, a társadalomtudományi kutatóintézetek túlnyomó részét felszámolták. A magasan képzett szakemberek közül, aki tehetett Nyugatra költözött. A vezető állásúak létbiztonsága is megszűnt. A volt NDK gazdasági elitjét, amennyire csak lehetett, nyugatnémet vezetőkre cserélték.

Munkanélkülivé vált az iskolát elvégző fiatalok nagy része is, gyakran még a szakképzettség megszerzése előtt. A vállalatokban folyó szakmunkásképzés összeomlott: a szakmát tanulni szándékozó 120 ezer fiatal számára 1991-ben csak 53 ezer hely állt rendelkezésre (Hege [1991] 23. o.). A fiatal diplomások jelentős részének – előreláthatóan – csak fizikai munka jut majd.

Az összes munkanélküli közel kétharmada nő, de az új munkahelyeknek csak egymarmadát létesítik nők számára. Összeomlott a nők munkavállalását segítő vagy éppen lehetővé tevő védelmi rendszer. Megszűnt a közel ingyenes bölcsődei, óvodai elhelyezés lehetősége, a 10 hét pótszabadság a gyermek betegsége esetén stb. Ezáltal a nők kevésbé megbízható munkakerökké váltak, és ezért is hamarabb bocsátják el őket.

### A gazdaság- és szociálpolitikai koncepció

Az NSZK hivatalos gazdaságpolitikai koncepciója – mint ismertes – kezdettől fogva a szociális piacgazdaság volt. Ennek vezérelve a gazdasági liberalizmus, a magánvállalkozás és a verseny szabadsága, támaszkodva a korporatívizmusra, a nagy érdekvépviseleti szervezetek együttműködésére. A hivatalos álláspont szerint az állam gazdasági feladata csupán a gazdasági élet keretfeltételeinek, játékszabályainak az



alakítása, magukba a gazdasági folyamatokba nem szabad beleavatkozni. Az elnevezésben szereplő „szociális” jelző tartalma kezdetben kevéssé volt definiált. A koncepció atyjának, Ludwig Erhardnak a megfogalmazása szerint a szociális piacgazdaság „népünk egyre nagyobb és szélesebb rétegeinek jólétét” tűzi ki célul. A meghatározás kissé általános, az ötvenes évek marxizmusán, pontosabban sztalinizmusán nevelkedettek számára sem cseng idegenül. Ez az elméleti keret azonban éppen lazaságánál fogva, mindig lehetőséget adott a konkrét körülményekhez rugalmasan igazodó, pragmatikus gazdaságpolitikára és a nyugatnémet kormány élt is ezzel a lehetőséggel. Ez volt sikereinek egyik titka.

A szociális piacgazdaság koncepciója jelentősen eltér a jóléti államétól. Az előbbi alapvetően igenli a szabad versenyt, ezt csupán alkalmanként kívánja korrigálni, szükség esetén biztonági hálóval kiegészíteni. A jóléti állam filozófiája más: „Erre a piacgazdaság mozgástörvényeivel szemben érzett mély szkepszis a jellemző” (*Mihályi* [1989] 92. o.). Ideológusai szerint a verseny által teremtett társadalmi feszültségeket a piac csak tökéletlenül, nagy társadalmi pazarlással tudja megoldani, ezért az államra jelentős gazdasági szerep hárul. A megvalósulásban azonban nem ilyen nagy a távolság.

Az NSZK kormánya létrejötte után gyakran húzta meg a gazdaság gyepölőjét. Különösen a negyvenes évek végén, az ötvenes évek elején bőven élt a tervezés, az állami beavatkozás és a közvetlen ellenőrzés eszközeivel, a gazdaság több fontos szektorában csak korlátozottan érvényesült a piaci szabályozás. Van olyan vélemény is, hogy a nyugatnémet gazdaság abban az időben nem is volt egészen piacgazdaság. Az ötvenes évek közepétől azután az állami beavatkozás és a költségvetési újraelosztás mértéke valóban nagyon visszaszorult, nemzetközi összehasonlításban inkább alacsonyra vált.

Az 1990. évi egyesülést követően a bonni kormány sok területen megint az intenzív beavatkozás útjára lépett. Ezt mindenekelőtt éppen a munkanélküliség rohamos növekedése kényszerítette ki. Az „öngyógyító erőbe”, a piac „láthatatlan kezébe” vetett bizalom hosszú idő után most megingott. Szakértői vélemények szerint a paternalista gazdaságpolitika nélkül a keletnémet gazdaság teljesen összeomlott volna. Talán nem túlzás azt mondani, hogy az egyesülés után a Kelet-Németországban megtett intézkedések jelentős részben felfüggesztették a piac szelektációs mechanizmusát. A munkaadói szervezet elnöke Klaus Murmann szociális piacgazdaság helyett irányított piacgazdaságról (begleitete Markwirtschaft) beszél (*Canibol-Heckel-Weidenfeld* [1991] 16. o.). Különösen munkaügyi téren erőteljes az állami beavatkozás. Mértéke nemcsak a szociális piacgazdaság koncepciójának megfelelő alacsonyabb szintet haladja meg, hanem – úgy tűnik – a jóléti államokban szokásos magasabbat is. „Kelet-Németországban az állam szerepe messze túlmegegy azon, mint amit a Nyugat modern jóléti államaiban játszik: nemcsak meglévő jövedelmeket csoportosít át, s védi ki az élet legfontosabb kockázatait, hanem gondoskodik arról is, hogy egyáltalán jövedelmek keletkezzenek...” (*Brückner* [1991] 1105. o.).

A szociális piacgazdaságnak nemcsak a gazdasági, hanem a szociálpolitikai koncepciója is jelentősen eltér a jóléti államétól. Felfogásától idegen a gazdasági élet veszteségeinek a feltétlen támogatása. Végeredményben minden szociális kiadást szükséges rossznak tekint, melyet lehetőség szerint minimalizálni kell. Katasztrófa helyzetben (például háborúk vagy természeti csapások stb. esetén) elismeri növelésük elkerülhetetlenségét, de a normális állapot helyreállításával a kedvezmények minél nagyobb részének a visszavonására törekszik. Gyakran hangoztatott a „kisegítés elve” (Subsidiaritátsprinzip), és a „segély az önségélyhez” elve. Ezek szerint az állam csak akkor nyújtson támogatást polgárának, ha az maga is minden tőle telhető megtett helyzete javításáért.

A valóságban – az Egyesült Államoktól eltérően – az NSZK-nak mindig jelentős központi szerepvállalásra volt szüksége a munkanélküliség korlátok között tartásához. Az 1990-es években azután bekövetkezett a volt NDK-ban az a szükséghelyzet

– ha úgy tetszik katasztrófa helyzet –, melyben az elfogadott hivatalos koncepció is ezt a szerepvállalást írja elő.

A Treuhandanstalt (az állami tulajdonú vállalatok kelet-németországi kezelő és privatizáló szerve) és a szakszervezetek 1991 áprilisában kibocsátott közös nyilatkozata a hatalmas mértékű és előreláthatóan még tovább növekvő munkanélküliség kezelésére gazdaságilag és szociálisan egyaránt elfogadható szociálpolitikai tervek kidolgozását igényelte. A német szociálpolitika egyik legnagyobb nehézsége az egyesülés óta a két országrész, a keleti és a nyugati közötti gazdasági szakadék. A gyökeresen eltérő anyagi létfeltételek következtében egészen mások a szükségletek. Míg a nyugati tartományokban a több szabadidő, a női munka diszkriminációjának a megszüntetése a fő követelés, addig a keleti országrész sokkal alapvetőbb problémákkal küszködik. Ebből adódóan – noha egy országról van szó – elkerülhetetlen a munkapiaci viszonyok bizonyos fokig eltérő szabályozása az újonnan integrált tartományokban. 1990 júliusában, az egyesülési szerződéssel, sok NSZK-jogszabály hatályát terjesztették ki a volt NDK-ra, de egyúttal számos speciális, a helyi viszonyokra szabott rendelkezést is életbe léptettek. Így például a keleti országrészben a munkanélküliek egy ideig pótlólagos támogatásban részesültek, de sajátos keleti intézkedés volt a rövidített munkaidőben foglalkoztatottnak juttatott bérkiegészítés is. Ezeknek a külön rendelkezéseknek túlnyomó része 1992 végéig megszűnt, egy részük azonban továbbra is érvényben maradt és nyilván marad is, amíg nem mérséklődik jelentősen a munkanélküliség az új tartományokban.

### Munkapiaci politika – foglalkoztatáspolitikai

A munkanélküliség elleni küzdelemben az NSZK számára mindig az Egyesült Államok volt a példa, ahol masszív állami közreműködés nélkül évről évre az új munkahelyek nagy tömege jön létre. Az NSZK-ban azonban ez soha nem valósult meg magától. A munkanélküliség korlátok között tartásához mindig jelentős állami beavatkozásra volt szükség. A munkapiaci politika központi szerve a Munkaügyi Minisztérium alá tartozó, de autonóm országos intézmény, a Szövetségi Munkaügyi Hivatal mind a munkaközvetítéssel, mind a szakmai képzéssel, mind a munkanélküliek anyagi támogatásával foglalkozik. A különböző munkapiaci eszközök anyagi forrásainak túlnyomó részével ez az intézmény rendelkezik, de a munkapiaci, illetve foglalkoztatáspolitikai finanszírozásában más szervek is részt vesznek, így például a helyi önkormányzatok, valamint a Treuhandanstalt is.

Közismert a munkapiaci politika eszközeinek két nagy csoportja, a passzívaké és az aktívaké. A passzív eszközök a már munkanélküliekké váltak anyagi támogatását szolgálják. Ide tartozik a munkanélküli-járadék vagy -segély, a karkedvezményes nyugdíjazás stb. Az aktív eszközök magának a munkanélküliségnek a mérséklését, megelőzését, a munkaerő-kereslet és -kínálat lehetőség szerinti összehangolását célozzák. Erre olyan módszerek alkalmasak, mint a meglévő munkahelyek fennmaradásának segítése és új munkahelyek teremtése, a képzés és átképzés, a gazdasági önállósodás anyagi támogatása stb.

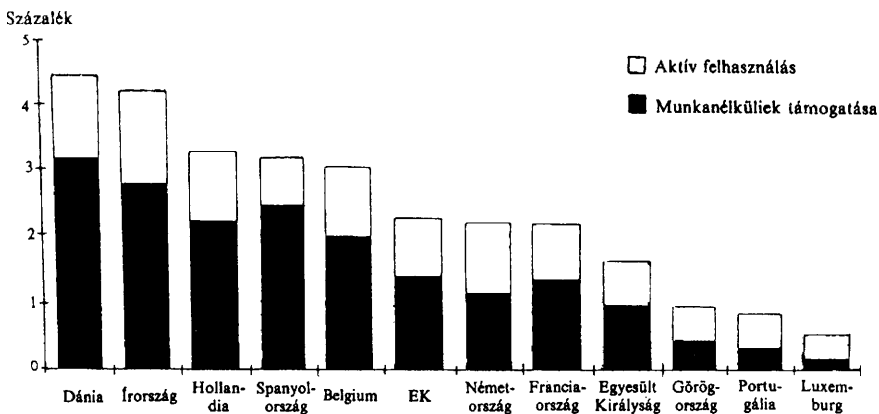
A német „gazdasági csoda” éveitől a munkapiaci politika első nehéz teherpróbája az NSZK számára az 1974–75-ös nagy foglalkoztatási krízis volt. A munkapiaci keresleti-kínálati viszonyai ekkor gyökeresen megváltoztak, a munkaerő kínálata jelentős mértékben meghaladta a keresletét. Ez a helyzet mindmáig megmaradt, és a volt NDK integrálódásával az ország keleti részében rendkívül súlyossá vált. Ennek hatására egymást követték a munkanélküliség megállíthatóságát és visszafejlesztését célzó elképzelések. Ezek sokban különböztek egymástól, abban azonban szinte mindegyik megegyezett, hogy a már munkanélküliekké váltak anyagi támogatásával szemben a munkanélküliség megelőzését, a munkahelyek teremtését kívánta előtérbe helyezni, illetve olyan munkapiaci intézkedéseket javasolt, melyek mintegy híd szerepet betöltve egy új, tartós munkaviszonyhoz segítik hozzá a rászorultakat. Ezek az elképzelések, sajnos, csak kisebb részben valósultak meg. Brandenburg tartomány kezdeményezett egy figyelem-

re méltó programot a szinte szállóigévé vált elnevezéssel: „munkanélküliség helyett a munkát finanszírozni”. E program keretében, mely egyúttal a foglalkoztatási struktúra javítását is célozta, 500 ezer új munkahely létrehozását javasolták Kelet-Németországban az infrastruktúra, a szociális ellátás és a közszolgáltatások területén. A szakemberek minden igyekezete ellenére, nagy anyagi terheire hivatkozva, Bonn végül is nem fogadta el a programot. Az aktív munkapiaci eszközök illetően háttérbe szorulása nem új jelenség: belesimul az aktív és passzív munkapiaci eszközök „örök” és szinte mindegyik fellelhető ütközésébe, ahol diszfunkcionális, a kívánatosnak messzemenően ellentmondó arány szokott kialakulni a két eszközcsoport között.

Az 1. ábra az aktív és passzív munkapiaci eszközök relatív súlyát mutatja az EK-országokban. Az NSZK 1990-ben bruttó hazai termékének valamivel több mint két százalékát szánta munkapiaci politikára, ami kevéssel alatta maradt az Európai Közösséghez tartozó országok átlagának. Ugyanakkor, mint szinte valamennyi EK-tagország, munkapiaci ráfordításainak nagyobb felét az NSZK is a munkanélküliek támogatására használta, és csak 47 százalékát fordította a munkaerő keresletét és kínálatát egymáshoz közelítő aktív munkapiaci intézkedésekre. Ez azonban még mindig számottevően magasabb volt az EK-országok átlagos hányadánál (38 százalék). A bruttó hazai terméknek nagyobb százalékát csak Dánia, Írország, Belgium és Hollandia használta fel erre a célra.

1. ábra

Munkapiaci politikára fordított közkiadások a bruttó hazai termék százalékában az Európai Közösség országaiban, 1990



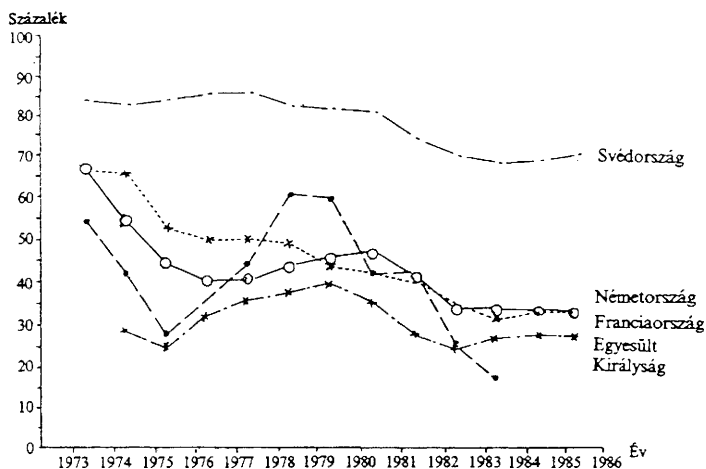
Forrás: OECD-adatok alapján Reissert [1992] 469. o.

Nemzetközi tapasztalat, hogy amikor rohamosan növekszik a munkanélküliség, tehát – úgy tűnik – a legnagyobb szükség volna az aktív módszerek széles körű alkalmazására, éppen akkor szorulnak ezek háttérbe. Ez alapvetően annak a következménye, hogy a munkanélküliség gyors növekedése idején megcsappannak a munkapiaci politika anyagi forrásai, csökkennek a járulékbévételek, hisz a munkáltatók csak a foglalkoztatott dolgozók után fizetnek hozzájárulást és a munkanélkülivé vált dolgozóktól sem származik ilyen. A lecsökkent járulékbévételek túlnyomó részét pedig flemészti a munkanélküliek passzív támogatása, a munkanélküli-járadék, -segély. Az eredmény az aktív célokra fordított eszközök arányának a jelentős visszaesése. „A foglalkoztatáspolitikai teljesítőképessége annál kisebb, minél nagyobb a munkanélküliség és minél tovább tart” – írja a téma szakértője. (Keller [1992] 414. o.) Ez az NSZK-ban is igaznak bizonyult.

A folyamatot számszerűen egy olyan mutatóval is jellemezhetjük, amely a munkapiaci politika aktivitási fokát jelzi. Ezt úgy kapjuk, hogy az aktív munkapiaci eszközökre fordított kiadásokat a munkapiaci politikára fordított összes kiadáshoz viszonyítjuk. A 2. ábrán lévő grafikon ennek a mutatónak az alakulását szemlélteti néhány magasan feljett országban 1973 és 1986 között. Svédországot kivéve világosan kitűnik a mutató erőteljes csökkenése, tehát az aktív eszközök háttérbe szorulása az 1973-as olajsokkot követő nagymértékű munkanélküliség idején és valamelyes stabilizálódása a nyolcvanas évek közepén. A grafikonról az is leolvasható, hogy a munkaerő-piaci politika aktivitási foka 1975 és 1985 között Svédországban volt a legmagasabb és az Egyesült Királyságban, illetve az időszak végére az Egyesült Államokban a legalacsonyabb, az NSZK pedig közbülső helyet foglalt el.

2. ábra

**Az aktív eszközökre fordított kiadások  
a munkapiaci politikára fordított összes kiadás százalékában  
(aktivitási fok)**



Forrás: Schmidt–Reissert–Bruche [1987] 249. o.

Az aktív munkapiaci-politikai eszközök háttérbe szorulása a passzívakhoz képest az NSZK-ban különösen 1973 és 1977 között volt erőteljes, de az a nyolcvanas évek elején is folytatódott. Becslések szerint a nyolcvanas évek közepén csak úgy lehetett volna fenntartani a hetvenes évek elejének aktivitási fokát, ha duplájára növelik az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközökre fordított kiadásokat (Keller [1992] 414. o.), amire nem volt mód, illetve ami nem is látszott ésszerűnek. A ráfordítások összessége sem tudott lépést tartani a munkanélküliség növekedésével. Abszolút összegben ugyan állandóan nőttek a munkapiaci-politikai ráfordítások, de egy munkanélkülire számítva egyértelműen csökkentek. A kilencvenes években még erősebben jelentkeztek ezek a tendenciák. A Szövetségi Munkaügyi Hivatal által aktív célokra (továbbképzésre, beilleszkedési támogatásra, rövidített munkaidőben történő foglalkoztatásra, munkahely-teremtési intézkedésre stb.) fordított kiadások aránya az összes munkanélküliséggel kapcsolatos kiadások egyharmadára csökkent, míg a passzív célokra (munkanélküliek anyagi támogatására) fordítottaké kétharmadára nőtt (Keller [1992] 412. o.). Ez erősen ellentmond annak a hivatalos elvnek, hogy a megelőzést előnyben kell részesíteni.

Az egyesülést követően a rövid lejáratú szükségintézkedések, a „tűzoltás” jellemezte Németország munkapiaci politikáját a keleti országrészben, és ez alapvetően azóta sem változott meg. Elkerülni a munkanélküli milliók súlyos nyomorba süllyedését, kitöréssel fenyegető elégedetlenségét, valamint a szakemberek tömeges átköltözését, még mindig ez az egyik legfőbb cél. Különösen kezdetben volt erős a törekvés, hogy ameddig csak a lehet, ott kell tartani a dolgozókat addigi munkahelyükön. Számos megoldási forma, a rövidített munkaidő, az át- és továbbképző tanfolyamokon, a foglalkoztatási társaságokban való részvétel stb. nagyrészt csupán a „nappali menedékhely” szerepét töltötte be. Az aktív módszerek jó része is inkább csak a passzív célt, az átmeneti parkolást, az átvészélést szolgálja.

### Néhány passzív munkapiaci módszer

#### *Az elbocsátás szabályozása. A végkielégítés*

A munkások védelme minden többé-kevésbé civilizált országban a munkanélkülivé válás, az elbocsátás szabályozásával kezdődik. Németországban a munkaadónak elvileg nagy szabadsága van ebben a tekintetben. A polgári törvénykönyv az ő döntésére bizza, hogy mikor, kit, milyen módon bocsát el. Van azonban egy megkötés, miszerint ha a munkavállaló hat hónapnál hosszabb ideje dolgozik a vállalatnál, érvénytelen a felmondás akkor, ha „az az általános szociális elvekkel nem egyeztethető össze”. Ebből azután számtalan vita származik, nagy részük a bíróságon dől el. A tervezett leépítéseket előre be kell jelenteni, a szakszervezetet és az üzemi tanácsot is jó előre tájékoztatni kell róluk. 1990 óta, gazdasági indítékú tömeges leépítési szándék esetén, a munkaadónak úgynevezett szociális tervet kell készítenie. Amennyiben a vállalat saját erejéből nem képes ennek (értsd a leépítéssel kapcsolatos szociális kötelezettségeinek) teljesítésére, úgy abba a Treuhandanstalt anyagilag „besegít”.

A felmondási időt a kollektív szerződések szabályozzák, az néhány hónapot tesz ki. A végkielégítés összege hosszabb munkaviszony esetén 12 havi bérrel egyenlő, de ha valaki betöltötte az ötvenedik életévét és legalább 15 éve dolgozik, 15 havi fizetésének, ha pedig elmúlt 55 éves és húszéves munkaviszonya van, 18 havi fizetésének megfelelő összegű végkielégítésre számíthat.

A végkielégítés és a munkanélküli-támogatás összege független egymástól, sőt a végkielégítés beleszámít a munkanélküli-támogatás alapját képező jövedelembe, tehát növeli a munkanélküli-támogatás összegét. (Nálunk az 1992. decemberi törvény úgy rendelkezik, hogy ameddig a végkielégítés „megélhetést” nyújt, addig nem jár munkanélküli-támogatás.) Ugyancsak az elbocsátott dolgozók helyzetét könnyíti az 1990-ben bevezetett ún. üzemi kiegyenlítő fizetés rendszere is, mely szerint a munkanélkülivé vált dolgozó igényelheti volt vállalatától a munkanélküli-ellátás és a megelőző nettó keresete 70 százalékának a különbségét, de maximálisan havi 500 márkát.

A magas végkielégítés és az esetleg ahhoz járuló „üzemi kiegyenlítő fizetés” nem csupán az elbocsátott dolgozó anyagi helyzetének a javítását szolgálja. A nyolcvanas években a végkielégítéssel is igyekeztek a feleslegessé vált külföldi vendégmunkásokat hazatelepülésre ösztönözni. De a létszámukat csökkentő vállalatok esetenként a hazai dolgozókat is ezzel próbálják önkéntes kilépésre készíteni. Az elbocsátás nagy anyagi terheitől azt is várja a kormányzat, hogy megfontolásra készíti a vállalatot, és az csak végső eszközként folyamodik a leépítéshez. Ezzel a politikával sokan nem értenek egyet. Az a véleményük, hogy a drága elbocsátás a vállalatot az elbocsátással való „takarékoskodásban” teszi érdekeltté, miközben a nemzetközi versenyképesség fenntartása a felesleges létszám leépítését igényelné. Arra is hivatkoznak továbbá, hogy – különösen olyan körülmények között, amikor a távolabbi kilátások bizonytalanok – a leépítés költségessége az új munkaerő felvételét is fékezi.

*A munkanélküli-járadék és segélyezési rendszer néhány jellemzője*

A munkanélküli-ellátás rendszere Németországban alapvetően biztosítás jellegű, a befizetett járulékok szolgálnak forrásul. Csak abban az esetben egészíti ki a bevételeket a szövetségi kormány a költségvetésből, ha a befizetett járulékok nem bizonyulnak elegendőnek. Ezen a módon az állam garantálja a rendszer pénzügyi egyensúlyát.

Németországban 1927 óta létezik egységes, országos munkanélküli-biztosítás. Ez minden szövetségi tartományban azonos. Önkéntes alapon vehetnek benne részt a közhivatalnokok, a nyugdíj mellett és az egészen rövid munkaidőben, illetve nagyon kis keresettel foglalkoztatottak. Gyakorlatilag az alkalmazottak 91 százalékát fogja át a rendszer.

A fizetendő járulékok alapja a bruttó bér, de plafonnal. A plafont meghaladó bér után nem kell járulékot fizetni, és támogatás sem jár utána. A járulékok felét a munkaadó, felét a munkavállaló fizeti. A fizetendő járulékok nagysága a munkanélküliség növekedésével párhuzamosan növekszik. A munkaadók és a munkavállalók együttes hozzájárulása 1965-től 1980-ig 1,3 százalékról 3 százalékra, 1991-ben 4,3 százalékról 6,3 százalékra, 1993-ban pedig 6,5 százalékra emelkedett (*Kromphardt–Schettkat* [1993] 519. o.). A magas járulékokat a szakemberek nagy része kedvezőtlennek minősíti, mivel az megnöveli a munkaerő költségét, rontja az ország nemzetközi versenyhelyzetét.

A munkanélküliek Németországban a biztosítási rendszer keretében munkanélküli-járadékhoz és munkanélküli-segélyhez, a szociális segélyezési rendszer keretében szociális segélyhez juthatnak. A járadék alapja az utolsó nettó bér, minden pótlékkal együtt, a már említett felső határral, „plafonnal”.

A szolidaritás elve nemcsak a szociális segélyezési, hanem a biztosítási rendszerben is érvényesül. Ez elsősorban abban nyilvánul meg, hogy a munkanélküli-járadék vagy -segély nagysága a megelőző kereset mellett az eltartandó családtagok számától is függ. A kilencvenes évek elején a járadék összege egyedülálló számára a megelőző nettó bér 63 százaléka, családos számára 68 százaléka, a munkanélküli-segélyé 53 százaléka, illetve 58 százaléka volt. A folyósítás időtartama pedig az előzetes munkaviszony hossza mellett a munkanélküli korától is függ: az idős munkanélkülieknek hosszabb ideig jár a támogatás.<sup>7</sup>

A munkanélküli-biztosítás kiadásai az utóbbi években, különösen az egyesülés és a nyugatnémet recesszió kezdete óta gyors ütemben nőttek. Mivel a járulékbefizetések a járulékkulcs többszöri jelentős emelése ellenére sem tudtak ezzel lépést tartani, a kiadásokat, ezen belül a munkanélkülieknek nyújtott támogatást csökkenteni kellett. Ez utóbbi összege 1993-ban négy százalékkal lett kisebb, alapvetően úgy, hogy a támogatás összege a megelőző munkabér kisebb hányada lett.

A szociális segély elvileg korlátlan időtartamú lehet, de csak a megfelelő vizsgálat során rászorultaknak minősítettek kapják, rászorultságuk mértékében és idejéig. A szociális segélyben részesülők száma a volt NDK-ban igen nagy, a rászorultság leggyakoribb oka a munkanélküliség. Széles körű vélemény, hogy a szociális segély összege túlságosan magas, a munkanélkülit nem munkahely keresésére, hanem inkább a munkanélküliség meghosszabbítására ösztönzi. Egy többtagú, többgyermekes család által elérhető segély megközelítheti azt az összeget, amihez munkavállalással juthat.<sup>8</sup> A „segély az önszegélyhez”, illetve a „kisegítés elve” tehát súlyos csorbát szenved.

<sup>7</sup> Ebből a szempontból öt korosztályt vesznek figyelembe. A 42 évesnél fiatalabbakat, a 42–44 éveseket, a 44–49 éveseket, a 49–54 éveseket és az 54 évesnél idősebbeket. A 42 évesnél fiatalabbak, az előzetes munkaviszony hosszától függően maximum 312 munkanapon (körülbelül egy éven) kereshetnek részesülnek járadékban, de például az 54 éven felüliek 832 munkanapon (2,66 éven) át.

<sup>8</sup> Egy háromtagú, rászorultnak minősített család 1993-ban lakásfenntartási hozzájárulással együtt havi 2152 márka segélyhez juthatott. Ugyanakkor egy nő, egygyermekes szakmunkás nettó keresete a családi pótlékkal együtt átlagosan 3199 márkát tett ki. A szociális segély összege tehát 67,3 százalékát tette ki a munkával elérhető jövedelemnek (1960-ban még csak 52,6 százalékát). Öttagú háztartás esetében még kisebb, csupán 12 százalékos a különbség, és ha nem szakmunkásról, hanem betanított vagy segédmunkásról van szó, akkor ennyi sem (*Boss* [1993] 323. o.).

### *További passzív módszerek*

Az eddigiek során a már munkanélküliekké váltak anyagi ellátásának, támogatásának a kérdéseivel foglalkoztunk. Ugyancsak a passzív módszerek közé tartozik magának a munkanélküliségnek a csökkentése olyan módszerekkel, mint a nyugdíjkorhatár leszállítása, illetve a karkedvezményes nyugdíjba vonulás lehetőségének a megteremtése.

Az előrehozott nyugdíjazás módszerével az NSZK régebben is gyakran élt. Az NDK-ban még közvetlenül az egyesülés előtt született rendelet a hosszú szolgálati idővel rendelkező, de a korhatárt még el nem ért munkavállalók öt évvel előrehozott nyugdíjba vonulási lehetőségéről. Ez a szövetségi kormány finanszírozásában az egyesülés után is érvényben maradt. A férfiak 60, a nők 55 éves koruktól mehettek így nyugdíjba. Ezen túlmenően az egyesülés után kezdetben az 57 és 60, később az 55 és a 60 év közötti férfiak megfelelő szolgálati idő megléte esetén, úgynevezett időskori átmeneti támogatásban részesülhettek. E két módszerrel 1992 végéig együttesen körülbelül 800 ezer személyt sikerült kivonni a munkapiacról (*Buttler* [1992] 721. o.). Túlnyomó részük teljesen munkaképes, dolgozni akaró ember volt, közöttük nem kevés, alkotóképessége csúcán lévő, magasan kvalifikált szellemi dolgozó.

### **Néhány aktív módszer**

A munkanélküliség megelőzését a foglalkoztatáspolitikai aktív módszerei szolgálják. Ezek skálája roppant széles, kezdve a rövidített munkaidőben történő foglalkoztatástól és a szakképzéstől egészen az új munkahelyek létrehozásáig. Németország szinte mindegyikkel él. Közülük csak néhány alkalmazását vesszük szemügyre.

#### *A rövidített munkaidőben történő foglalkoztatás*

Az NSZK-ban régóta nyújtanak központi alapból bérkiegészítést a rövidített munkaidőben foglalkoztatott dolgozóknak. A volt NDK-ban az egyesülés után gyorsított eljárással, mintegy elsősegélyként vezették be ezt az intézkedést. Néhány hónap alatt több mint kétfelmillióan vették igénybe a rövidített munkaidővel járó támogatást; ez a létszám átlagosan félmunkaidőben dolgozott. Ez nem volt sokáig tartható. 1991–1992 fordulójára egymillióra esett vissza az így dolgozók száma, és ezt követően is gyors ütemben tovább csökkent. A rövidített munkaidőben történő ilyen fajta támogatott foglalkoztatás<sup>9</sup> csak akkor racionális, ha áthidaló jellegű, azaz megvan a remény arra, hogy az így megtartott dolgozó nemsokára megint teljes időben dolgozhat munkahelyén. A volt NDK-ban nem ez volt, és ma sem ez a helyzet. Egy reprezentatív felmérés szerint az 1991 júliusában támogatással rövidített munkaidőben foglalkoztatottak közül négy hónappal később már minden harmadik dolgozó teljesen munkanélküli volt (*Brinkmann és szerzőtársai* [1992] 426. o.). A támogatás jelentős részben nem rentábilis munkahelyek néhány hónapos továbbélését szolgálta.

#### *A továbbképzés, átképzés*

A volt NDK-ban az egyesülés után szinte azonnal százezer számra küldték szakmai át- és továbbképzésre a munkanélkülieket (1990-ben és 1991-ben több mint félmillió főt), akik ezt az elhelyezkedés reményében vállalták is, noha anyagilag nem feltétlenül volt előnyös a számukra. Csalódnuk kellett. Az át- vagy továbbképzésen részt vevők többségére a tanfolyam elvégzése után a munkanélküliség várt. Ez teljesen érthető. A képzés vagy átképzés nem orvosság a globális munkanélküliségre, amikor a munka-

<sup>9</sup> Ez nem tévesztendő össze a részidős munkával, mely végleges megoldás is lehet.

erő iránti kereslet összességében nagyon elmarad a kínálattól. Az persze igaz, hogy az át- vagy továbbképző tanfolyam ideális parkolópálya, a résztvevők addig sem növelik a munkanélküliek számát, és átmenetileg egyénileg is megkönnyebbülnek. Egyes szakemberek a továbbképzés és átképzés helyzetét a jelenlegi Németországban olyan hajókatasztrófához hasonlítják, ahol hatszázan akarnak menekülni, de csak húsz hely van a mentőcsónakban (*Canibol-Heckel-Weidenfeld* [1991]). Hosszabb távon persze hasznosak lehetnek a tanfolyamokon megszerzett ismeretek is.

#### *A munkahelyek fennmaradásának támogatása és új munkahelyek teremtése*

A egyesülés óta a német állam a megmaradt munkahelyek fennmaradását a legkülönbözőbb módokon, bértkiegészítéssel, adókedvezménnyel stb. igyekezett segíteni. 1990 vége és 1992 közepe között minden hetedik munkahely részesült valamiféle fennmaradását szolgáló támogatásban (*Koller-Jung-Hammon* [1993] 15. o.). Esetenként felmerül az aggály, hogy akár csak a rövidített munkaidőben történő foglalkoztatás támogatása, a munkahely fenntartása is csak akkor célravezető, ha az így megvédett munkahely végül is rentábilissá válik. Ez viszont csak az esetek egy részében valósul meg.

A munkahelyek megőrzésének sok vitát kiváltó, fura-furcsa alakzatai az úgynevezett foglalkoztatási társaságok. Az egyesülés után a vállalatok számai alakultak át ilyenné. Ennek a keretében a megrendelések hiánya miatt leállított gyár vagy üzem dolgozó kollektívája továbbra is együtt marad, tagjai az állam által fizetett, némileg csökkentett, de a munkanélküli-járadék vagy -segély összegét meghaladó bérért ügyeletet tartanak, a felmerülő alkalmi munkákat elvégzik vagy különböző át- és továbbképző tanfolyamokon vesznek részt. Egyesek szerint nagyrészt a foglalkoztatási társaságoknak köszönhető, hogy a keleti tartományok munkanélkülisége nem fokozódott még tovább, más vélemények szerint azonban ezek nem csökkentik, hanem csak elrejtik a munkanélküliséget. Miközben a munkanélkülieket átképzősökké léptetik elő, konzerválják a régi struktúrát, és akadályozzák az új, életképes tevékenységek kibontakozását. E kritikákat megfogalmazó szerzők szerint a foglalkoztatási társaság ugyanaz kicsiben, mint az NDK volt nagyban. „Az sem volt más, mint egy hatalmas foglalkoztatási társaság” (*Canibol-Heckel-Weidenfeld* [1991] 23. o.).

A német tapasztalatok azt mutatják, hogy a beruházások támogatása sem eléggé célravezető a munkanélküliség visszaszorításánál. Kevés munkaerőt foglalkoztató tőkeintenzív kapacitásokat eredményezhet olyan területeken is, ahol a nagy munkaerő-kínálat következtében munkaintenzív termelés, sok munkahely létrehozása lenne a kívánatos. A dologi tőke modernizálása az új keleti tartományokban sokkal több munkahelyet szüntet meg, mint amennyit létrehoz. Egyébként már röviddel az egyesülés után kiderült, hogy a nyugatnémet tőke beruházási készsége a keleti országrészben közel sem akkora, mint azt a szakemberek feltételezték. Ebben szerepet játszik az is, hogy 1990 és 1992 között a nyugatnémet feldolgozóiparban a kapacitáskihasználtság 90 százalékról 85 százalékra csökkent, és a tőke ennek emelésében több fantáziát lát, mint új üzemek létrehozásában a keleti tartományokban (*Buttler* [1992] 727. o.).

A munkahelyek megőrzésének és teremtésének elősegítésére több központi program született. A súlypontot a regionális intézkedésekre helyezték. Már 1990 októberében bevonták az egykori NDK régióit a Közös erőfeszítés a regionális gazdasági szerkezet javítására című programba, melynek céljai között fontos helyet foglal el a munkahelyek megőrzésének és gyarapításának ösztönzése, az infrastrukturális ellátottság javítása, különösen a legnehezebb helyzetű régiókban. A különböző eszközökkel – ezen belül a közmunkák szervezésével – elért eredmény – összesen 269 000 újonnan létrehozott vagy megőrzött munkahely – igen imponáló, de a nagyjából négy milliárd megszünt munkahelyhez képest kevés. Az adott körülmények között az aktív módszerek is nagyrészt csak passzívként, ideiglenes tehermentesítésként szolgálnak.



A közeljövő kilátásai sem különösebben kedvezőek. Az előrejelzések szerint az évente létrehozott munkahelyek száma csak az 1990-es évek közepétől fogja meghaladni a felszámoltakét. A hatalmas erőfeszítések, a nagyszabású központi programok, a keleti országrész munka- és szociális viszonyainak speciális szabályozása elérték legfőbb célukat: megkímélték a német munkanélküliek millióit a nyomorba süllyedés-től, a nélkülözéstől. A munkanélküliséget magát azonban alig tudták csökkenteni.

#### Hivatkozások

- BOSS, A. [1993]: Zur Entwicklung der Arbeitseinkommen in der Transfereinkommen in der Bundesrepublik Deutschland. Die Weltwirtschaft, 1993. 3. sz.
- BRINKMANN, CH.–EMMERICH, K.–GOTTSLEBEN, V.–MÜLLER, K.–VÖLKE, B. [1992]: Arbeitsmarktpolitik in den neuen Bundesländern. WSI Mitteilungen, 1992. 7. sz.
- BRÜCKNER, H. [1991]: Vom Socialismus zum Paternalismus. Die neue Gesellschaft. Frankfurter Hefte, 1991. 12. sz.
- BUSCH, U. [1993]: Kelet-Németország három évvel a valutaunió után. Bankszemle, 1993. 7. sz.
- BUTTLER, F. [1992]: Wie weit reicht die Brückenfunktion der Arbeitsmarktpolitik in Ostdeutschland? WSI Mitteilungen, 1992. 11. sz.
- CANIBOL, H-P.–HECKEL, M.–WEIDENFELD, U. [1991]: Rabatten hacken. Wirtschaftswoche, 1991. március 22.
- HEGE, A. [1991]: Chômage et tensions sociales dans l'ex-RDA. Problemes économiques 1991. szeptember 11.
- KELLER, B. [1992]: Reform der Arbeitsmarktpolitik. WSI Mitteilungen, 1992. 7. sz.
- KELLER, B.–SEIFERT, H. [1992]: Von steigerungsfähigen aber begrenzten Nutzen des Arbeitsförderungs-gesetzes. WSI Mitteilungen, 1992. 7. sz.
- KOLLER, M.–JUNG-HAMMON, TH. [1993]: Regionale und sektorale Schwerpunkte des Arbeitsplatzabbaus in Ostdeutschland. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung. 1993. 1. sz.
- KÖZGAZDASÁGI INFORMÁCIÓS SZOLGÁLAT [1990]: A munkanélküliség ellenszerei a fejlett piacgazdaságokban.
- KROMPHARDT, J.–SCHETTKAT, R. [1993]: Wer soll das bezahlen? Anmerkungen zur beschäftigungs-politisches Diskussion. Wirtschaftsdienst, 10. sz.
- LEHMENT, H. [1993]: Bedingungen für einen kräftigen Beschäftigungsanstieg in der Bundesrepublik Deutschland. Zur Tarifpolitik der kommenden Jahre. Die Weltwirtschaft, 1993. 3. sz.
- LUDÁNYI ARNOLD [1993]: Privatizáció Kelet-Németországban. Társadalmi Szemle, 1993. 4. sz.
- LÜSEBRINK, K. [1993]: Arbeit plus Qualifizierung statt Socialhilfe. Mitteilungen aus der Arbeits- und Betriebswirtschaft, 1993. 1. sz.
- MIHÁLYI PÉTER [1989]: Az NSZK gazdaságpolitikája. Kossuth Könyvkiadó.
- MUET, P. A. [1991]: Croissance, emploi et chômage dans les pays industrialisés depuis 30 ans: les tendances marquantes. Problemes économiques, 1991. június 5.
- NITSCHKE, J. [1992]: Statistische und reale Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland. TPW Berichte, 1992. 12. sz.
- REISSERT, B. [1992]: Thesen zum Reformbedarf der Arbeitsmarktpolitik in Europäischen Binnenmarkt. WSI Mitteilungen, 1992. 7. sz.
- SCHMIDT, G.–REISSERT, B.–BRUCHE, G. [1987]: Arbeitslosenversicherung und aktive Arbeitsmarktpolitik. Sigma Bohn, Berlin.

BÉLYÁ CZ IVÁN

## A tőke megőrzésének koncepciói

---

A cikk az üzleti tőke megőrzésének elméleti koncepcióit vizsgálja. A közgazdasági irodalomban évtizedek óta vitatott probléma a tőke sértetlenségének megőrzése. A szerző a gazdag elmélettörténeti háttérrel rendelkező gondolkört a tőkemegőrzés mai aktualitásából kiindulva vizsgálja.

A cikk gondolatmenete a tőke intaktságának négy ismervéből, az eredeti értéken, a pótlási értéken, a kezdeti fizikai tőke megőrzésén és a várható jövedelmen alapuló megközelítésből indul ki. Elméletileg a legmegalapozottabbnak a várható jövedelmen alapuló tőkemegőrzést találhatjuk. A szerző úgy véli, hogy a tőkeállomány kondícióinak állandó változása közepette a tőkejóságban potenciálisan benne rejlő hozamhatás az a legkisebb közös többszörös, amely a tőkeállomány bármely időpontban és bármilyen céllal birtokolt példányait összemérhetővé és elméletileg szabatos bázison értékelhetővé teszi.

A cikk a tőke, a jövedelem és az amortizáció kölcsönkapcsolatainak sokoldalú analízisével arra a következtetésre jut, hogy az amortizációnak mind a tőke megőrzésében, mind a jövedelem realizálható szintjének kialakításában kulcsszerepe van. A szerző végkövetkeztetése az, hogy a tőke sértetlenségének fenntartása elméletileg mindmáig csak részlegesen megoldott probléma, hiszen ha a tőke megőrzését a jövedelemhozó képesség fenntartásához kapcsoljuk, akkor számolnunk kell a jövedelem-szint állandóságát garantáló tőkeállomány állandó változásával, változó gazdasági viszonyok között viszont aligha számíthatunk a jövedelemáram állandóságának fennmaradására.

---

### Az üzleti tőke értéke

A gazdasági rendszerváltás egyik legfontosabb gazdaságelméleti eredménye a tőkefunkció rehabilitása. A tulajdonviszonyok gyökeres átalakítása, a kamat mindenütt jelenvalóságának elismerése, a tőkefelhalmozás tulajdoni bázisának megszilárdítása, a megtakarítási-beruházási ciklus ok-okozati viszonyainak helyreállítása mind-mind része a tőkefunkció felélesztésének. A megváltozott körülmények között figyelmet érdemelnek a tőke mérésével, a tőke, a jövedelem és az amortizáció közötti összefüggésekkel s a tőke megőrzésével kapcsolatos – mindmáig csak részlegesen megválaszolt – elméleti kérdések. A befektetett tőke megőrzése és visszanyerése nem mutatható be általános érvényű koncepció segítségével. Következő gondolatmenetünkkel azt kívánjuk igazolni, hogy a tőke fenntartására és megőrzésére nincs egyetlen, minden

tulajdonosra és tőkeműködtetőre minden körülmények között érvényes norma és kritérium.

Abban mindenkor széles körű egyetértés mutatkozott, hogy a gazdálkodás normális körülményei között képződnie kell egy olyan többletnek, amely jövedelemként realizálódik, és kivonható a termelésből. Az outputnak azonban csak az a része tekinthető jövedelemnek és osztható el ilyenként, amely nem szükséges a gazdasági tevékenység változatlan szintjének fenntartásához. Ha többet vesznek ki jövedelemként, akkor a gazdálkodás nem folytatható a korábbi szinten, sőt akár meg is szűnhet. Annyi output félretétele, amennyi a gazdálkodás korábbi szintjének fenntartásához feltétlenül szükséges (azaz amennyi az egyszerű újratermeléshez kell), mint alapelv rövid távon megsérthető, hosszabb távon azonban nem, mivel veszélyeztetné az üzlet életképességét. Ezt az alapelvet az 1930-as 1940-es évek szakmai vitáiban úgy fogalmazták meg, hogy a tőkét érintetlenül, sértetlenül meg kell őrizni.

A tőkemegőrzési alapelv megfogalmazásakor azt feltételezzük, hogy a gazdasági tevékenység elért szintjét feltétlenül szükséges fenntartani. A tőke megőrzésének követelménye mögött az az értékválasztás is meghúzódik, hogy a tőke hosszabb távon történő felélését elkerülőndőnek tartjuk, sőt célszerűnek ítéljük a tőke felhalmozását is, ami a maximálisan lehetségesnél kisebb fogyasztással érhető el.

Mit is értünk a tőke fenntartásán, s mikor tekinthetjük a tőkét megőrzöttnek? A számvitel és közgazdasági elmélet képviselői között évtizedek óta folyik a vita annak okairól, miért van eltérés az elszámolási szabályok és a jövedelem-meghatározás között. Nézzük először a számviteli megfontolásokat! A tőkeállomány mérésének legfőbb számviteli módja az üzleti mérleg elkészítése, ami elsősorban a cég tulajdonosai és hitelezői számára fontos. A mérleg azt mutatja be, hogyan bánt a cég a tőkejutatók pénzével. Az üzleti elszámolás alapvető kritériuma, hogy a vállalatba fektetett pénztőkét – pontosabban annak jelenlegi értékét – reálértéken meg kell őrizni, továbbá elosztási célra jövedelmet csak azután lehet kivenni, ha már félretettek a tőke fenntartására. Ez a követelmény értékelési nehézségek sorát hozza felszínre. A kulcskérdés nyilvánvalóan a tőke értékmerésével, illetve az eszközök értékelésével kapcsolatos.

A mérlegkimutatásban szereplő vagyontárgyak eszközök, amelyekkel rendelkeznek, és nem pedig áruk, amelyeket eladnak. A mérleg *működési beszámoló* fejezete árukkal kapcsolatos tranzakciókat rögzít. A folyó elszámolások között az amortizáció olyan tétel, amely nem a pénzügyi tranzakciók körébe tartozik, hanem az eszköz értékében beállt változások becsülését fejezi ki – azon eszközökét, amelyek továbbra is az üzleti mérlegben maradnak. A mérlegben szereplő eszközöknek mind az értéke, mind az amortizációja becsült nagyság, amelyet különböző célokra eltérő módon készítenek el. A cégnek saját magának összeállított amortizációs elszámolása nyilvánvalóan eltér attól, amely adózási vagy biztosítási célokra készül. Ugyanez a helyzet az eszközérték megállapításával is, s válaszra vár a kérdés, hogy legyőzhetőek-e az objektív értékelés előtt álló akadályok.

A piacképes értékpapírok objektív értékelésének valószínűleg nincs akadálya. Valódi és aktív piac esetén létezik – bár napról napra változó, mégis – objektív ár, amely adott „időpillanatban”, a mérlegkészítés idejére valóban érvényesül. A piacon így kialakult érték a marginális eladó és vevő által kialakított értékelés eredménye. Aki nem adja el, hanem megtartja az értékpapírt, az feltehetően magasabb értéket tulajdonít az értékpapírnak. Az értékpapír piaci értéke a részvényes tulajdonában levő papír értéke, bárki is legyen a részvényes. Számára a realizálható érték az, amelyért el tudná adni, ha éppen akarná. Ez a piaci érték azonban nem azonos a cég számára adódó értékkel. Nem ez a piaci érték jelenik meg a cég saját mérlegkimutatásában. Többek között ez akadályozza meg a céget a saját részvényeivel való kereskedésben (Hicks [1981]).

A piaci értékelés nagyon jól megfelel a tulajdon értéken történő számbavételére. Minden vagyonformához rendelhető piaci realizálási érték, de a többféle formában

tartható vagyon elemeinek értéke a piacra vitel előtt mindig csak becsléssel határozható meg. Újólaj felmerül azonban a kérdés, hogy pontosan mi is az, amit becslünk. Igazán egyszerű helyzetben akkor vagyunk, ha a tőkejóságnak – amely az értékelés tárgya – van piaca; ilyenek a már említett értékpapírok, a föld és az ingatlanok. A termelőeszközöknek viszont általában nincsen piaca. A termelőjavakat jövedelem előállítás céljából birtokolják, s ezek eléggé nehezen tehetők pénzzé. A likvid eszközök jövedelemhozó képessége csekély, a tartós lekötésükké viszont nagy. Így semmiképpen sem képzelhető el, hogy a termelőberendezés értéke az az ár legyen, amelyen eladható. Ha a termelési eszközt eltávolítanánk alkalmazási környezetéből, akkor használhatatlanná is válhatna, s messze mértéke alatt adhatnánk el. Normális használat esetén az eszköz értékének feltétlenül magasabbnak kell lennie.

Az elmondottakból érzékelhető, hogy a termelőeszközök értékéhez másként kell közelítenünk, mint a rendszeres piaci értékelés tárgyát képező javakéhoz. A termelőeszköz értékét a vele együtt működő és a helyettesítő egyéb termelőjavak létezése határozza meg. A vállalkozás mint rendszer értékét nem oszthatjuk fel pontosan a vállalatot alkotó egyedi értékekre: értékelni magát a jól működő cég egészét lehet. Mindazonáltal törekednünk kell az eszközök egyedi értékelésére: ezt mind a mérlegkészítés igényei, mind az elhasználódás becslése megköveteli. Bizonyossággal csak annyit tudunk, hogy az egyes eszközöknek van valamekkora értékük, amely a selejtezési értéknél magasabb. Ennél azonban tovább is mehetünk. Egy új termelőeszköz esetében azt mondhatjuk, hogy nem vették volna meg, ha értéke a vásárló vállalat számára nem látszott volna magasabbnak, mint beszerzési költsége. Ezt még a vásárlás után is igaznak tekinthetjük, s az eszköz beszerzési költségét az érték indikatív közelítéseként kezelhetjük.

Egy korábban megszerzett, már működésben lévő termelőeszköz esetében ez az értékelés nemigen használható, mert valószínűleg nem találunk az értékelésre váró régi eszközzel azonos termelési eszközt. Ilyen körülmények között az érték megállapítása csak szubjektív megítélésre alapozódhat: a régi eszközök értékét az újhoz viszonyítjuk. Mérleget azért készítenek, hogy a részvényesek lássák: mit kezdtek a pénzüikkel a tőke működtetői. Ebből a szempontból az eszközök eredeti értéke lehet fontos. Bármely közbülső értékeléskor azonban az eredeti költség irreleváns, a beszerzési költség ugyanis olyan múltbeli adottság, amelynek az értékelés szempontjából nincs közgazdasági jelentősége. Ez a becsült érték nem azonos az eszközért a múltban kifizetett összeggel: azt az árat közelíti, amelyet egy vele összehasonlítható új tőkejóságért fizetnének a jelenben.

A termelőeszközök tehát az üzleti jövedelemhez való legvalószínűbb jövőbeli hozzájárulásuk alapján értékelhetők, figyelembe véve az üzleti kockázatot és az előre látható gazdasági avulást is. A vállalati tőkevagyon nettó jelenértékének megőrzése természetesen nem feltételezi valamely konkrét eszköz megőrzését. A tőkeértéket mint adott nagyságú gazdagságot, nem pedig mint fizikai tőkejavak állományát kell megőrizni. Vállalati szempontból valójában nincs szükségszerű összefüggés a nettó gazdagság megőrzése és a tőkeállomány fenntartása között.

### A tőke megőrzése

A tőke mélyebb tartalmának megértéséhez kövessük végig azt az utat, amelyet az elméleti fejlődés járt be! A gazdálkodást termelőeszközökkel folytatjuk, amelyek tőkeállományban testesülnek meg. Egy tetszőlegesen választott időszak elejének és végének tőkeállománya különböző típusú, életkorú tőkejavakból áll. Az időszak elején a már működésben lévő tőkefelszerelések némelyike teljesen elhasználódik, s lehet, hogy ki is selejtezik őket. A többi – még ha jól karbantartják is őket –, a periódus végére öregednek. Végül lesznek új tőkejavak, amelyeket a vizsgált időszakban állítanak működésbe. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy a periódus végén

birtokolt tőkeállomány összetétele eltér az időszak elején meglévőtől. Mindezek ellenére, ha a gazdaságban nincs növekedés, akkor a tőkeállomány mérete és összetétele ugyanolyan lesz a periódus végén, mint amilyen az elején volt. A tőkejavak életkor szerinti összetétele akkor nem változik, ha a tőkejavak legrégebb példányának egyenletes ütemű kicserélésével biztosítják a veszteség pótlását, a kopás ellensúlyozását.

Ha akár az időszak rövidege, akár a tőkejavak élettartamának túlzott hosszúsága miatt tényleges pótlás nem valósítható meg, akkor pénzalapot kell képezni az elhasználódás későbbi ellensúlyozására. Ilyen esetben beruházási döntéshozatalra nincs szükség, hiszen a tőkeállomány nem bővül. A vázolt rendszerben a pótláshoz szükséges tőkejavak minden típusát előállítják, s a rendeltetés szerinti célra hasznosítják. Hasonlóképpen mindegyik fogyasztási cikket elfogyasztják, s ezek összességé alkotja a gazdaság egész jövedelmét.

Lényegében ugyanez a helyzet az állandó ütemben növekvő gazdaságban is mindaddig, amíg nem feltételezünk technikai változást. Ilyen esetben van beruházás, de a döntések arra korlátozódnak, hogy a termelőeszközökből többet kell előállítani. A tőkeállomány a periódus végén nagyobb lesz annál, mint amekkora az elején volt, összetétele azonban változatlan marad: minden kivont tőkejóságot ugyanolyan típusú darabbal pótolnak, de nagyobb volumenben. A jövedelem a fogyasztási javak összességéből és az új tőkejavak többletéből fog állni.

Mindkét bemutatott esetben egyértelmű, mit is jelent a „tőke megőrzése”. A növekedést nélkülöző gazdaságban a tőkeállomány méreteinek és összetételének fenntartását, illetve állandó értéken tartását jelenti. Az állandó ütemben növekvő gazdaságban, ha nincs műszaki fejlődés, a tőkeállomány úgy növekszik, hogy összetétele változatlan marad. Ha viszont van műszaki fejlődés, és/vagy a gazdaság nem állandó ütemben növekszik, a tőkeállomány mérete és összetétele egyaránt változik, s így a tőke megőrzése nem definiálható a korábbi módon.

A tőke megőrzésének elméletileg négy lehetséges változata különböztethető meg (*Break* [1954]):

– az *eredeti értéken* alapuló tőkemegőrzés az összes nyitó tőkeérték eredeti szintjének fenntartását jelenti (az induló tőkeértéket folyó pénzürtékben vagy reálértékben mérve);

– a *pótlási értéken* alapuló tőkemegőrzés esetén az eredetivel azonos kapacitású tőkejóság folyó értékének fenntartását tűzik célul;

– a *kezdeti fizikai* tőke megőrzésekor a tőkejavak induló fizikai jellemzőinek fenntartására törekszenek; azt az pénzürtékének megőrzése helyett;

– a *várható jövedelmen* alapuló tőkemegőrzés minden egyes jövőbeli periódus jövedelmét a folyó periódus szintjén kívánja tartani.

A tőkének az *eredeti érték* fenntartása formájában történő megőrzése azt jelenti, hogy fenntartják a vagyon egy vagy több darabjának értékét pénzürtékben vagy reálértékben. Az eredeti érték fenntartására irányuló tőkemegőrzés a tulajdonos vagyonára vonatkozóan a nettó tőkeérték pénzürtékének állandó szinten tartását jelenti. A jövedelem ebben az esetben a bruttó hozam és a tőkemegőrzéshez szükséges amortizációs alapok különbsége. A tőke fenntartásának e koncepciója *ex post* jövedelem meghatározást jelent; azt az utólagosan regisztrálható maradékot méri, amely a tőke pénzürtékének fenntartása után marad, s a tulajdonos szabadon rendelkezhet vele. Különösen akkor, ha az értékelésnek nincs folyamatos piaci kontrollja, minden periódusban szükség van becslésre. Így a tőkeérték és a jövedelem kalkulációjában a becsülő egyéni szempontjai és várakozásai is belépnek.

A *pótlási értéken* alapuló tőkemegőrzés lényege az, hogy a bruttó hozamból akkora amortizációt kell kihasítani, amely képes kompenzálni a tőkevagyon pénzürtékében végbemenő változásait. A pótlási értéken alapuló megőrzésnek két esete lehetséges. Vagy található egy ugyanolyan típusú másik tőkejóság, amely a később esedékes csere időpontjában azonos a tulajdonos által korábban megszerzettel, s

ennek piaci értéke a tőkemegőrzés megfelelő mércéjeként alkalmazható, vagy – ha ilyen nincs – a pótlási érték egyfajta hipotetikus ár lenne olyan esetre, ha a meglévő eszközt eladnák, s helyébe ugyanolyan eszközt állítanának, mint amilyen a jövedelmvárományos az első változat megszerzésekor rendelkezett.

A pótlási értéken történő tőkemegőrzés a reáltőke fenntartásának egyik alapvető változata. A tőkemegőrzés e módja az eredeti értéken nyugvó kalkulációtól mind az amortizáció, mind a jövedelem számításában különbözik. Tevékenységét töretlenül folytató, tőkejavait folyamatosan cserélő vállalkozás esetében ez a változás azt is jelenti, hogy az eredeti értékből kiinduló amortizációt – felfelé vagy lefelé irányuló korrekcióval – a pótlási érték bázisára kell hozni, az új eszköz árváltozásával összehangban. Minthogy azonban a pótlás megvalósítása előtt (*ex ante*) végrehajtott korrekció nincs tekintettel a pótlás megtörténtének időpontjára (sőt tényére sem), a pótlási értéken alapuló tőkemegőrzésnek elkerülhetetlenül van bizonyos, magában a módszerben rejlő pontatlansága. Ha ugyanis a tőkejavak ára csak időlegesen nő, majd – még a tényleges pótlás bekövetkezése előtt – visszatér eredeti szintjére, akkor az amortizációs levonás túlzottan bizonyulhat.

A tőkemegőrzés e koncepciójának legfőbb hiányossága az, hogy az egyedi tőkejóságra vonatkoztatott pótlási értéken nyugvó amortizáció mértéke függ az árváltozások időbeli lefutásától, ugyanakkor gyakran különbözik az éppen aktuális pótlási ráfordítástól. Ha a pótlási alapokat az éppen kicserélt tőkejóság folyó piaci árából kiindulva számítják ki, akkor áresés esetén túl soknak, áremelkedés esetén viszont túl kevésnek bizonyulnak. A tőkejavak típusának, minőségének és tartóságának folyamatos változása közepette olyan pótlási képességre kell törekedni, amely pontosan ugyanolyan szolgáltatáram nyerését teszi lehetővé az újonnan szerzett tőkejóság esetében, mint amelyet annak megfelelője korábban nyújtott.

A tőkemegőrzés *fizikai* koncepciója a reáltőke egységeinek fizikai valójukban történő fenntartását jelenti. E nézőpont szerint a tőke mindaddig megőrzöttnek tekinthető, amíg a kezdeti tőkeállomány fizikai értelemben sértetlen marad. Ha valamely létező tőkejóság tekintetében mégis végbemegy fizikai változás, akkor ez vagy pozitív, vagy negatív jövedelmet generál. A fizikai változásokhoz társuló pénzürtékbeli változások a kezdeti fizikai tőke megőrzésének szempontjából irrelevánsak.

A század harmincas-negyvenes éveiben zajlott tisztázó vitákban a tőke fizikai megőrzésének koncepcióját Pigou [1935], [1941] képviselte. Szerinte a tőkeállományt akkor kell változatlanak tekinteni, ha az időszak során elhasználódott példányokat olyan tőkejavakra cserélik, amelyek előállítására annyi erőforrást igényel az adott periódusban, amennyi az elhasználódott és kiselejtezett tőkejóság újratermeléséhez kellett volna. A tőke megőrzése Pigou számára a kivont tőkejavak olyan darabokkal történő pótlását jelentette, amelyek előállításának reálköltsége ugyanakkora, mint a felváltottaké. A reáljövedelem ebben a koncepcióban a teljes output és a tőke fenntartására fordított összeg különbsége.

A *várható jövedelmen alapuló tőkemegőrzés* koncepciója a tőkefenntartás fizikai elvének bírálatából fejlődött ki. Pigou tőkemegőrzésről vallott felfogását Hayek [1935], [1941] több szempontból is kritizálta. Kifogásolta Pigou tőkekoncepciójának múltba néző jellegét, s a tőke előretekintő felfogását állította vele szembe. E szerint a tőkejavak reálértéken történő megőrzésének az előállítási költség helyett bruttó hozamukon kell alapulnia.

A tőkejavak birtokába jutó vállalkozó valójában potenciális szolgálatok meghatározott tömegét vásárolja meg, s a termelési folyamat egymást követő periódusaiban ezek fokozatos felemészése történik. A tőkejavak szolgálatainak bekebelezésére azonban nem illeszthető olyan inputfüggvény, amely pontosan mutatná az inputok outputegységek által történő abszorpcióját. A pontos inputfüggvény megszerkesztésének lehetetlensége miatt nem tudjuk meghatározni, hogy a tőkefelszerelés hány szolgálatossága, vagyis az input hány adagja testesül meg az általa előállított termékben. Pontosán definiálható inputfüggvény hiányában a szolgálategység felemészésé-

nek (azaz az „igazi” amortizációs lefutás meghatározásának) nincs egyetlen helyes megoldása, tehát csak olyan bruttóhozam-függvény definiálható, amelyben a profit és az amortizáció egybefonódva jelenik meg. Ha a befektetést annak hozamai alapján értékeli, akkor a vállalkozónak meg kell engednünk a hozamnak a tőke és a jövedelem különbözőségén alapuló megosztását. E szerint a bruttó hozam egyik eleme a nettó jövedelem, a másik pedig olyan összeg, amely az eredeti tőkebefektetés fenntartását szolgálja. A nettó hozam meghatározása tehát szorosan összefügg a mindenkori tőkefogyasztás kompenzálásával, illetve az eredeti tőke megőrzésével. Nettó jövedelem csak akkor és annyiban mutatható ki, ha és amennyiben már gondoskodtunk a tőkefogyasztás ellentételezéséről.

Hayek tőkekonceptiója feloldja a tőkeállomány statikus állapotára, illetve állandó ütemű növekedésére vonatkozó korlátozó feltevéseket, s a tőkeállomány megőrzését „mozgásban” vizsgálja. Megengedi a műszaki fejlődés érvényesülését, a tőkeállomány változó ütemű növekedését, sőt a gazdasági avulás hatását is. Gyorsan változó gazdaságban a gazdasági avulás mértéke a fizikai kopását akár jelentősen is meghaladhatja. Amennyiben az avulás mértéke előre látható, de ennek kompenzálására nem érvényesítenek amortizációs engedményt, akkor alábecsülik a tőke megőrzéséhez szükséges forrásigényt, ugyanakkor túlbecsülik a jövedelmet. Hayek arra is utalt, hogy a tőkejavak jövőbeli bruttó hozamának valamennyi előre látható változása reálértelemben tőkenyereséget vagy -veszteséget képvisel. Véleménye szerint az ilyen „talált pénzek” inkább a tőke fenntartását befolyásolják, nem pedig a jövedelmet, illetve e nyereségek és veszteségek olyan mértékig befolyásolják a jövedelmet, amennyiben e változások a jövedelemáramban permanens növekedéssé vagy csökkenéssé alakíthatók.

A század közepén lezajló tisztázó viták során a tőkeállomány állandó átalakulásának körülményeit figyelembe vevő tőkekonceptió formálódott ki. A várható jövedelmen alapuló tőkemegőrzés a minden időben, a különböző technikai fejlődésbeli körülmények közötti s a változó növekedési állapotban is érvényes általánosítást és közöset ragadja meg minden tőkejóságban, működjenek azok bármilyen közegben. Hayek erőteljesen hangsúlyozta, hogy a tőke megőrzése nem önmagáért való cél, hanem eszköz a jövedelem konstans áramának elállítására, hogy elkerülhető legyen akár a túlzottan kicsi, akár a túlzottan nagy fogyasztás – éppen a fogyasztás jelenlegi szintjének fenntartása érdekében. Álláspontjának lényege így abban állt, hogy folyamatosan változó gazdaságban az árak és a várakozások módosulása változást indukál mind a termelés tőkésükségletében, mind a tőkejavak értékelésében. Mivel a vállalkozó célja a konstans jövedelemáram, beruházási magatartásának állandó változtatásával újból és újból tőkeállományának módosítására kényszerül. *A tőkeállomány kondícióinak állandó változása közepette a tőkejóságban potenciálisan benne rejlő hozamhatás az a legkisebb közös többszörös, amely a tőkeállomány bármely időpontban és bármilyen céllal birtokolt példányaikat összemérhetővé és elméletileg szabatos bázison értékelhetővé teszi.* Ilyen megfontolás alapján nem szól elméleti érv mellett, hogy a tőkeállománynak bármilyen tekintetben is konstansnak kellene maradnia.

Az eredeti érteken alapuló tőkemegőrzés koncepciójában a szigorú értelemben vett tőkefenntartás a tőke pénzértékének állandó szinten tartását jelentené. Mivel azonban ez változó összegű amortizációt tesz szükségessé, azzal párhuzamosan – de ellentétes előjellel – a jövedelem mennyisége ingadozik. A negyedik koncepcióban a várható jövedelem fenntartása a tőkemegőrzés kritériuma: a tőkeállomány folyamatosan változhat, de a jövedelemáram állandó. Röviden fogalmazva: a tőkemegőrzés alapvető kritériuma a tőke jövedelemtermelő képességének tartós érvényesítése. A folyó jövedelem állandó szintjének fenntartása azt is jelenti, hogy a jövedelem elfogyasztása után marad még annyi a tőkeszámlán, aminek befektetésével minden jövőbeli periódusban azonos jövedelem érhető el a vállalkozó várakozásai mellett.

A tőke tulajdonosa vagy működtetője nem csupán az egyik vagy a másik kritériumot tarthatja kizárólagosan elfogadhatónak. A vizsgált koncepciók közül egyik sem

olyan, amelyet logikai megfontolásokból a tőkefenntartás egyedül helyes útjának kellene tekinteni. A különböző tulajdonosok, befektetők és tőkeműködtetők eltérő normákat és kritériumokat követhetnek, ezek azonban sokkal inkább az értékelés immanens tényezői, mint hogy magából az elméletből levezethetők lennének. A várható jövedelem állandóságán alapuló tőkemegőrzés koncepciója ugyancsak vetett fel kételyeket, s e kételkedés leghatásosabban Hicks [1939], [1942] véleményében jutott kifejezésre. A vita lényege abban állt, hogy a tőke megőrzése elválasztható-e a nettó beruházástól, azaz nem lesznek-e óhatatlanul sikertelenek azok a kísérletek, amelyek a jövedelem definícióját mereven egybekapcsolják a tőke fenntartásával. Hicks kételkedett a jövedelemáram – változó gazdasági viszonyok közötti változatlan szintű – fenntarthatóságában, s egyidejűleg módszert ajánlott a tőkejavak értéke várható és váratlan változásainak *ex post* megkülönböztetésére.

### A tőke, a jövedelem és az amortizáció

A jövedelemről a tőkemegőrzés kapcsán leírtakból következik, hogy annak kalkulációja alapulhat előrejelzésen is és utólagosan igazolt bizonyosságon is, jövedelmet definiálni azonban csak *ex post* lehet. Az egyéni várakozások szükségképpen bizonytalanok és pontatlanok, a jövedelem *ex ante* megragadása tévedést rejthet magában, mindazonáltal a tőkeérték becslése, s ugyanígy a tőkeérték megőrzése is egyaránt feltételezi az *ex ante* és az *ex post* megközelítést. Ahogy azt a megelőző gondolatmenet egésze sugallta: a tőke megőrzése, az amortizáció szerepe és a jövedelem definiálása szorosan összefügg egymással, s e kapcsolatokban a jövedelemnek van kitüntetett szerepe.

A jövedelem központi gondolata Hicks ama posztulátuma, hogy az egyén jövedelme a hét során maximálisan elfogyasztható olyan nagyságú érték, amelynek felélése után az egyén a hét végén ugyanolyan gazdagnak érzi magát, mint amilyen a hét elején volt. Eme induló tételre különböző megközelítések alapozhatók.

– Az első szerint a jövedelem az a maximális összeg, amely úgy költhető el a periódus folyamán, hogy a várható hozam – az egyén várakozása szerint – pénzértékben fenntartható/megőrizhető. Azaz mindaddig, amíg a pénzforrás megtartható a hozamok szabályos kvantumait csökkenés (visszaesés) nélkül biztosítani képes szinten, e hozamok jövedelemnek tekinthetők.

– A második megközelítés a változásokra is érzékeny. Ha a kamatláb esése vagy emelkedése várható, a jövedelem adott szintjének biztosításához nagyobb vagy kisebb tőkevelomen szükséges. Másrészt ugyanolyan összeg elköltése a különböző periódusokban mind a tőke, mind a jövőbeli hozamok változását indukálhatja. E második megközelítés értelmében a jövedelem az a maximális összeg, amelyet az egyén elkölthet ezen a héten, s várakozásai szerint minden ezt követő héten képes lesz ennyit elkölteni.

– A harmadik megközelítés az árak változását is figyelembe veszi. Eszerint jövedelemen azt a maximális pénzüsszeget értjük, amelyet az egyén elkölthet ezen a héten, és várakozásai szerint ugyanezt az összeget reálértékben is képes lesz elkölteni minden elkövetkező héten.

Az egyén jövedelme – Hicks szerint – két időpont között reálértékben és folyamatosan elfogyasztható olyan összeg, amely mellett a gazdagsággal (vagyonnal/tőkével) kapcsolatos szubjektív érzület változatlan marad.

Az előző megközelítésekkel szemben (amelyekre a jövedelem *ex ante* megragadása a jellemző) jogosult a jövedelem *ex post* definiálása, amely a fogyasztás maximális összege mellett kiköti a pénzértékben vett konstans nettó tőkepozíció fenntartását is. Ennek alapján az *ex post* jövedelem: az egyéni fogyasztás értéke plusz az egyén által előre látott, hét közben bekövetkezett pénzértékbeli gyarapodás (akkumuláció), a tőkeérték megőrzése mellett.



A tőkeérték becslése, a jövedelem anticipációja szubjektív megítélésen alapul, de van mód annak piaci objektívalódására is. Az egyének és vállalatok tőkeértékre és jövedelemre vonatkozó nagyszámú, egyértelműen szubjektív becslései bekerülnek az üzleti arénába, ott hatnak egymásra, mindaddig húzzák és taszítják egymást, amíg el nem jutnak az egyensúlyi ponthoz. Az így kialakuló konszenzus nagyszámú szubjektív erő eredője, azaz lényegében objektívnek tekinthető.

Mind a jövedelem mérésében, mind a tőkeérték megőrzésében – akár az egyén, akár a vállalat egésze tekintetében – lényeges szerepe van a gazdagság (vagyon) értelmezésének. Minthogy e fogalom alapvető fontosságú a jövedelem meghatározásában, az *amortizációnak kulcsszerepe van mind a tőke megőrzésében, mind a jövedelem realizálható szintjének kialakításában*. A gazdagság – két különböző időpontban tekintett – azonos szintje két interpretációra ad módot.

„A nyitó időpontban birtokolt gazdagság (vagyon) azonos a záró időpontban rendelkezésre álló gazdagsággal” tétel azt jelenti, hogy az egyén vagy a vállalat ugyanolyan értékű, hozamerejű tőkejőszággal rendelkezik a későbbi időpontban, mint a korábbiiban.

Van azonban egy másik interpretáció is. Egy későbbi időpontot összehasonlítva egy korábbival, az egyén vagy vállalat lehet kevésbé gazdag az egyik tőkejőszág tekintetében, viszont gazdagabb egy másikkal kapcsolatban. Mindaddig azonban, amíg ezek egymást kiegyenlítik, az egyén vagy a vállalat gazdagsága nem szenved csorbát.

E kettős lehetőség mérlegelése egyszerre segít megérteni a tőkemegőrzés, az amortizáció és a jövedelem kölcsönkapcsolatainak lényegét. Az elmondottakból következően ugyanis az egyik tőkejőszág elhasználódása egy adott periódus során az egyik oldalról gyengíti annak hozzájárulását az egyén, vagy a vállalat gazdagságához. A másik oldalról azonban e tőkejőszág hozzájárulhat a profittal értékesíthető szolgálatok áramának előállításához. Ez képessé tesz az elhasználódás olyan ellensúlyozására, amelyet egy másik tőkejőszágba irányuló befektetéssel érnek el. Amennyiben e két hatás szigorúan kompenzálja egymást, akkor a gazdagság sem nem nő, sem nem csökken, sem az egyén, sem a vállalat tőkéje nem szenved romlást.

A tőkeérték fenntartása elméletileg csak részlegesen megoldott probléma. Ha a tőke megőrzését a jövedelemtermelő képesség fenntartásához kapcsoljuk, akkor számolnunk kell a jövedelemszint állandóságát garantáló tőkeállomány folytonos változásával. Változó gazdasági viszonyok között viszont aligha számíthatunk a jövedelemáram állandóságának fennmaradására. A tisztázó viták legfőbb eredménye annak nyilvánvalóvá tétele volt, hogy a tőkejavak mindegyikében jelenlevő potenciális hozamhatás a tőke, a jövedelem és az amortizáció közös forrása. A tőke és a jövedelem bonyolult kölcsönkapcsolatairól „kimerevített állókép” csak gondolatban készíthető, a komparatív statika csak segíti e kapcsolatok természetének jobb megismerését, de nem adhatja vissza a kölcsönös meghatározottságok többdimenziós térhatását.

#### Hivatkozások

- BREAK, G. F. [1954]: Capital maintenance and the concept of income. *Journal of Political Economy*, február, 48–62. o.
- HAYEK, F. A. [1935]: The maintenance of capital. *Economica*, február, 241–276. o.
- HAYEK, F. A. [1941]: Maintaining capital intact: a reply. *Economica*, 1941. augusztus, 276–280. o.
- HENNINGS, K. H. [1990]: Maintaining capital intact. Megjelent: *Capital Theory*. Macmillan Press Limited. 200–205. o.
- HICKS, I. R. [1939]: *Value and Capital*. Clarendon Press, Oxford.
- HICKS, I. R. [1942]: Maintaining capital intact: a further suggestion. *Economica*, szeptember, 174–179. o.
- HICKS, I. R. [1973]: *Capital and Time*. Clarendon Press, Oxford.
- HICKS, I. R. [1981]: Measurement of capital. Megjelent: *Collected Essays on Economic Theory*. Cambridge.
- PIGOU, A. C. [1935]: Net income and capital depletion. *Economic Journal*, június, 235–241. o.
- PIGOU, A. C. [1941]: Maintaining capital intact. *Economica*, augusztus, 271–275. o.

DEDÁK ISTVÁN

## Megtakarítási ráta, infláció, költségvetési deficit

---

A tanulmány az inflációnak a lakossági megtakarításokra, a költségvetési deficitre és a vállalati szektor profitjára gyakorolt hatásával foglalkozik. A infláció miatt a konvencionálisan számított megtakarítási ráta lényegesen nagyobbnak mutatja a lakosság megtakarítási hajlandóságát a ténylegesnél, ezért alkalmatlan arra, hogy a háztartások tényleges megtakarítási magatartásáról reális képet adjon.

Azokban az országokban ahol jelentős mértékű az államadósság, az infláció számottevően befolyásolja a költségvetési deficit reálértékét, annak GDP-hez viszonyított arányát. Az inflációs hatások következtében kialakult deficit azonban nem érinti az aggregált keresletet, s még a teljes foglalkoztatás mellett sem vezet a reálkamatlábak emelkedéséhez, a beruházások kizorításához. A vállalati tőke pénzügyi finanszírozását elemezve a szerző megállapítja, hogy az infláció növeli az adósságfinanszírozás előnyeit a saját forrásból való finanszírozással szemben.\*

---

A megtakarítási ráta és általában a megtakarítások változása valamennyi ország gazdasági folyamataiban meghatározó szerepet tölt be, így hát a közgazdászok gyakran foglalkoznak ennek vizsgálatával. Különösen így van ez nálunk, ahol a gazdasági teljesítmény zuhanása, a magas munkanélküliségi és inflációs ráta, a növekvő költségvetési deficit finanszírozásának problémái még inkább a gazdaságpolitika kulcskérdésévé teszik a megtakarítási ráta alakulását. Megtakarítási rátánk az utóbbi három-négy évben jelentősen emelkedett, amit az akkori kormányzat a gazdaságpolitika sikeréért igyekezett feltüntetni. Igaz, ezt a megtakarításokkal behatóan foglalkozó közgazdászok közül korántsem mindenki gondolja így. Az utóbbi időben számos írás (például *Friss* [1992], *Palócz* [1993]) – részben egymástól függetlenül – kérdőjelezte meg azt, hogy a hazai megtakarítási ráta kizárólag a lakosság fogyasztási magatartásában bekövetkezett drasztikus változás következtében érte el – a fejlett országokhoz viszonyítva is – kiugróan magasnak számító szintjét. Szinte valamennyi szerző alapgondolata az volt, hogy a magas megtakarítási és inflációs ráta egybeesése korántsem véletlen, s szoros összefüggésben van mind a hazai, mind a nemzetközi gyakorlatban alkalmazott statisztikai módszerekkel.

Úgy látom, az elmúlt években ezek a gondolatok nem találtak a gazdasági relevanciájuknak megfelelő visszhangra a közgazdászok, a gazdaságpolitikát közvetlenül irányítók körében. Sokan egyszerűen nem tudnak mit kezdeni azzal a felvetéssel,

---

\* A kézirat egy korábbi változatához fűzött értékes észrevételeiért köszönetemet fejezem ki *Erdős Tibornak* és *Molnár Györgynek*. A cikkben fellelhető valamennyi tévedésért azonban a felelősség kizárólag engem terhel.

hogy a megtakarítási ráta megugrásában esetleg szerepet játszik a magas inflációs ráta, és minden különösebb indoklás nélkül utasítják el ennek a kapcsolatnak a vizsgálatát. Komoly érv viszont – bár ilyenekkel csak szakmai beszélgetésekben találkoztam – a beruházások és a megtakarítások makrosíkon való determináltsága, ami egészen mást eredményezhet ahhoz képest, amit a mikrosikú megközelítések alapján várhatnánk. Nevezetesen: ha a makrosikú összefüggések szerint a magánmegtakarításoknak a beruházásokhoz, a folyó fizetési mérleg és a költségvetés egyenlegéhez kell igazodniuk, akkor hogyan eredményezhet kizárólag az infláció reálértékben nagyobb megtakarításokat. Éppen ezért nem tartom kizártnak, hogy a makroökonómiai kérdésekkel foglalkozó közgazdászok – kimondva vagy kimondatlanul – ezen az alapon utasítják el a problémakör közelebbi szemügyre vételét.

A témával foglalkozó tanulmányok nem vagy alig vizsgálták azt, hogy miért is lesz inflációs körülmények között magasabb a megtakarítási ráta, mi az, ami a lakosságot arra készteti, hogy inflációs gazdaságban a pénzbevitelének kisebb hányadát költse el fogyasztásra. A szerzők erőfeszítése általában arra irányult, hogy felhívják a figyelmet: vigyázat, a lakosság megtakarítási magatartásában korántsem olyan drasztikus a változás, mint azt a statisztikai adatok mutatják. A változás nem elhanyagolható része abból származik, hogy erőteljesen megnőtt az inflációs ráta.

Ebben a tanulmányban a megtakarításokban bekövetkezett változások magyarázatára széles körben elfogadott és alkalmazott – F. Modigliani nevéhez fűződő – *életciklus-hipotézisre* támaszkodva igyekszem bebizonyítani azt, hogy a konvencionálisan számított megtakarítási ráta alakulása rendkívül szoros kapcsolatban áll az infláció nagyságával. Sőt ennek alapján az lenne meglepő, ha az inflációs ráta számottevő növekedése vagy csökkenése nem vezetne a statisztikailag mért megtakarítási ráta hasonló irányú változásához. Ugyanakkor, ha az elméleti összefüggéseket alaposan átgondoljuk és továbbvezetjük, kiderül, hogy az inflációnak a megtakarításokra gyakorolt hatása a problémáknak csak egy töredéke. Legalább ilyen fontos, hogy jelentős mértékű államadósság esetén számottevően befolyásolja a költségvetési deficit reálértékét, annak GDP-hez mért arányát, a vállalati szféra adóterhét és profitját.

### **Infláció és megtakarítások – nemzetközi tapasztalatok**

A fejlett ipari országok gazdasági folyamataiban a hetvenes években végbement változások bizonyos szempontból hasonlóak voltak az 1990 óta nálunk bekövetkezettekhez. Bár gyökeresen eltérő okokból, de ott is csökkent a gazdaság teljesítménye, ami a infláció felgyorsulásával párosult, miközben a megtakarítási ráták ugrásszerűen emelkedtek szinte valamennyi országban. Japánban – ahol az infláció különösen magas volt – a megtakarítási ráta a második világháború óta soha nem tapasztalt magasságot ért el. Hasonló volt a helyzet az Egyesült Államokban vagy az Egyesült Királyságban is, ahol a statisztikákban közölt megtakarítások nominális értéke még az infláció leszorítása után négy évvel is alacsonyabb volt, mint az infláció csúcspontjának időszakában. S a példákat még hosszan sorolhatnánk.

Persze azonnal felvethető: a magas megtakarítási ráta elsősorban az olajárrobbanást követően kibontakozó recesszióknak, a munkanélküliségtől való félelemnek volt a következménye. Valóban létezhet a foglalkoztatás csökkenésének és az ezzel együtt járó gazdasági bizonytalanságnak megtakarításokat növelő hatása, csakhogy az infláció és a megtakarítások alakulásában megfigyelt közvetlen kapcsolat sokszor már jóval az 1973-as válság előtt megmutatkozott. P. Wachtel például a következőképpen ír: „Köztudott, hogy a hatvanas évek közepe óta az amerikai inflációs folyamatok magas megtakarítási rátával jártak együtt. Számos megtakarításokkal foglalkozó tanulmány jelezte, hogy ez a kapcsolat többet jelent véletlen egybeesésnél. Továbbá mostanáig az inflációs ráta elég alacsony volt ahhoz, hogy hatását figyelmen kívül lehessen hagyni az empirikus kutatásokban” (*Wachtel* [1977] 560. o.).

A szorosan együtt mozgó megtakarítási és inflációs ráta következtében a hetvenes években a nyugati közgazdasági irodalom rendkívül intenzíven vizsgálta az infláció megtakarításokra gyakorolt hatását, természetesen nem hagyva figyelmen kívül a gazdasági visszaesés, a növekvő munkanélküliség szerepét se. A hetvenes évek elejének empirikus kutatásai a szokatlanul magas megtakarítási rátákat a váratlanul felszökő inflációval, a vele járó gazdasági bizonytalansággal, valamint a megtakarítási hajlandóság növekedésének irányába ható tényezők nagyobb súlyának kimutatásával magyarázni tudták. De nem adtak választ arra, hogy miért maradt magas a megtakarítási ráta az inflációs várakozások kibontakozása után is. Ugyanakkor már a hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején számos szerző (például Taylor [1982]) – elsősorban a hicksi jövedelemmeghatározásra támaszkodva – *inflációs rátával korrigált megtakarítási rátát számolt*, hangsúlyozva ezzel azt, hogy infláció esetén a konvencionálisan számított megtakarítási ráta nem tükrözi helyesen a lakosság tényleges megtakarítási magatartását. A továbbiakban a megtakarítási ráta és az infláció kapcsolatát kizárólag ebben az összefüggésben vizsgálom.

### Megtakarítási ráta, anticipált infláció

A megtakarítási ráta és az infláció kapcsolatában jelentkező problémákat először kizárólag elméleti modell keretében elemzem, és számos egyszerűsítő feltevéssel élek. A valóságban meglévő bonyolító tényezőkre és a konkrét hazai kérdésekre csak később térek ki. Feltételezem, hogy az inflációs ráta változása a gazdaság szereplőinek várakozása szerint alakul, azaz *kizárólag anticipált inflációról van szó*, s a nominális kamatlábak ehhez az inflációhoz teljesen és időbeli késés nélkül igazodnak. A bérek és a profitok nominálisan az inflációval megegyezően emelkednek, az adók számításakor a jövedelemsávokat az inflációnak megfelelően valorizálják, a kamat jellegű jövedelmek és a részvényesek árfolyamnyeresége esetében a reálhozamok szolgálnak az adó alapjául. Az ilyen feltételek mellett működő gazdaságban a reálfolyamatok éppen úgy alakulnak infláció mellett, mint stabil árszint esetén, ezért *érvényesnek tekintem a neoklasszikus közgazdák homogenitási posztulátumát*, az infláció reálfolyamatokra vonatkozó semlegességét.

A lakosság megtakarítási magatartását illetően Modigliani életciklus-hipotézisére támaszkodom. Ez az elmélet azt mondja, hogy a háztartások megtakarítási és fogyasztási döntéseiket nem a folyó évi, hanem az egész életük során remélt jövedelmük szerint tervezik. Ezt a remélt jövedelmet igyekeznek életük folyamán úgyallokálni – a határhaszon-elmélet logikájának megfelelően –, hogy az számukra a lehető legmagasabb hasznossági színvonalat biztosítsa. Ez azt jelenti, hogy a fogyasztók életciklusuknak abban a szakaszában takarítanak meg, amikor jövedelmük magasabb az életük során átlagosan elért jövedelmükhöz képest, illetve korábbi megtakarításaikat felélve, többet fogyasztanak jövedelmüknél, ha az alatta marad az életük során átlagosan elért szintnek.

Az elmondottak alapján feltételezem, hogy a fogyasztó rendelkezik egy maximális hasznosságot nyújtó függvénnyel, amely a következő formában fejezhető ki:

$$U = U(C_1^*, C_2^*, C_3^*, \dots, C_N^*; A_N/P_N), \quad (1)$$

ahol  $C_T^*$  a reálfogyasztást,  $P_T$  az árszínvonalat jelöli a  $t$ -edik időszakban, az  $A_N/P_N$  pedig annak a pénzügyi vagyonnak (vállalati kötvények, banki betétek, állampapírok) a reálértéke, amelyet az egyén élete végén örökösei számára kíván hagyni.

A végeredmény szempontából nincs most jelentősége annak, hogy a fogyasztó konkrétan milyen hasznossági függvénnyel rendelkezik, vagy hogy juttat-e egyáltalán vagyont örököseinek. A lényeg az: *az egyes évekre vonatkozóan létezik a reálfogyasztásnak egy olyan allokációja, amely a realizált hasznosság szempontjából domináns*

minden egyéb fogyasztási döntéssel szemben, és – ami a következő elemzés szempontjából rendkívül lényeges – az egyén életciklusának valamennyi szakaszában rendelkezik bizonyos értékű *financiális vagyonnal*. A  $t$ -edik időszakban meglévő vagyonának nominális értékére ekkor fennáll, hogy:

$$A_t = Y_t + (1+r)A_{t-1} - C_t \quad (2)$$

ahol  $r$  az adózás utáni kamatláb,  $C_t$  a fogyasztás nominális értéke,  $Y_t$  a kamatjövedelemen kívüli összes adózás utáni jövedelem, függetlenül attól, hogy az osztalékból, költségvetési juttatásból vagy éppen az elvégzett munkából származik.

Most már definiálhatjuk a megtakarítási ráta számításához szükséges *rendelkezésre álló jövedelmet*, ( $YD$ ), amely stabil árszint esetén a következő egyenlettel fejezhető ki:

$$YD_{(0)t} = Y_{(0)t} + rA_{t-1} \quad (3)$$

(A továbbiakban az egyes változóknál a 0 index a stabil árszint, míg az 1 az infláció esetén felvett értéket jelenti.)

A fogyasztó megtakarítási rátája ekkor a (4) képlet szerint határozható meg:

$$s_{(0)t} = \frac{S_{(0)t}}{YD_{(0)t}} = 1 - \frac{C_{(0)t}}{YD_{(0)t}} \quad (4)$$

A képlet szerint a fogyasztó megtakarítási hajlandósága bármilyen értéket felvehet attól függően, hogy az egyén az életciklusának melyik szakaszában van. Ha a megtakarítási ráta negatív, az mindössze annyit jelent, hogy a fogyasztó az ún. túlköltsékes (dissaving) periódusban van – ami az életciklus-hipotézis szerint a nyugdíjas vagy a fiatalkori évekhez köthető –, amikor fogyasztási kiadásait részben vagy egészen korábbi megtakarításából, illetve hitelből finanszírozza.

A stabil árszínvonal helyett legyen  $\pi$  ütemű az inflációs ráta, melynek hatására a fogyasztó nominális rendelkezésre álló jövedelme a következőképpen változik:

$$YD_{(1)t} = (1+\pi) Y_{(0)t} + [r(1+\pi) + \pi] A_{t-1} \quad (5)$$

ahol  $\pi = (P_t/P_{t-1}) - 1$ .

Mivel korábban feltételeztem, hogy az infláció változatlanul hagyja a reálkamatlábát, továbbá az adózás utáni jövedelem is az inflációval megegyező mértékben növekszik, joggal támadhat az a sejtésünk, hogy a reáljövedelem és a megtakarítási ráta nem fog változni. Komoly meglepetés ér azonban bennünket, ha a hazai vagy akár a nemzetközi statisztikai számítások alapján kimutatott „valóságra” támaszkodunk. Ha az (5) képlet alapján kiszámítjuk a rendelkezésre álló reáljövedelmet, akkor annak – az infláció semlegességéből következően – meg kell egyeznie azzal az értékkel, amelyet a stabil árszínvonalra vonatkozóan kaptunk. Fenn kellene állnia tehát az  $YD_{(0)t} = YD_{(1)t}/(1+\pi)$  összefüggésnek. A statisztikailag mért reáljövedelem azonban a következőképpen alakul:

$$YD_{(1)t}/(1+\pi) = YD_{(0)t} + \pi A_{t-1}/(1+\pi) \quad (6)$$

A (6) képlet egyértelműen mutatja, hogy infláció esetén változás van az egyén mért reáljövedelmében – annak ellenére, hogy a fogyasztó egyáltalán nincs jobb vagy rosszabb helyzetben ahhoz képest, mint amikor az árszínvonal stabil volt. A reáljövedelemnek ez a növekedése annak tudható be, hogy a statisztika a teljes kamatbevételt jövedelemként tartja számon, noha abból a nominális kamatlábnak a reálkamatláb

feletti része csupán az inflációnak megfelelő kompenzációt jelenti a pénzügyi vagyontartók számára.<sup>1</sup> Ezért a statisztikai kimutatásokban szereplő reáljövedelemnek ezt a részét egy hamis vagy nem valós tényezőnek tekintem, melynek értéke matematikailag kifejezve:

$$d_t = \pi \frac{A_{t-1}}{(1 + \pi)}. \quad (7)$$

Egy inflációs gazdaságban a mért reáljövedelmekben jelentkező hamis tényezőnek annál erőteljesebb a szerepe, minél magasabb az inflációs ráta, és minél nagyobb a pénzügyi vagyontárgyak értéke a GDP-hez képest.

Itt fontosnak tartom megjegyezni: a részvényeket ebből a szempontból nem sorolom a pénzügyi vagyontárgyak közé, mert alapvető különbség van a kötvények (banki betétek), illetve a részvények hozamainak infláció miatt bekövetkező változásában. Az inflációért a kötvénytulajdonosokat a nominális kamatláb emelkedése kárpótolja – amit a statisztika a tulajdonos jövedelmeként vesz számításba. Egészen más helyzet a részvényekkel kapcsolatban. Itt nem az áremelkedés üteméhez igazodó osztalékráta, hanem a részvények árfolyamának az emelkedése kompenzálja az inflációt, ami a statisztikai konvenció értelmében nem számít jövedelemnek. Az infláció reáljövedelmeket torzító hatása a részvényformában tartott vagyon esetén nem jelentkezik, ami éppen olyan, mintha a kötvényekre, illetve a betétekre vonatkozóan a kamatbevételnek csak a reálkamatlábának megfelelő részét tekintenénk a fogyasztó jövedelmének.<sup>2</sup>

Érdekes, hogy részben ezekre az összefüggésekre I. R. Hicks már több mint fél évszázaddal ezelőtt felhívta a figyelmet. Bár ő nem tett különbséget a nominális és a reálkamatláb között, azért volt annyira óvatos, hogy a jövedelemnek olyan meghatározását adja, amely tulajdonképpen immunis az infláció torzító hatásával szemben. Hicks így fogalmazott: „Ebből a gondolatból kiindulva, feltehetőleg ama maximális értéként kellene definiálnunk valakinek a jövedelmét, mint amelyet egy hét alatt elfogyaszthat, mégpedig úgy, hogy a hét végén várhatóan legalább olyan helyzetben lesz, mint amilyenben hét elején volt” (Hicks [1939] 208. o.).

A jövedelemnek lényegében egy ezzel hasonló felfogását használja M. Friedman is a permanens jövedelem hipotéziséről szóló könyvében: „Elméleti síkon a jövedelmet általában úgy definiálják, mint az az összeg, amelyet a fogyasztó elfogyaszthatna (vagy azt hiszi, hogy el tudna fogyasztani), miközben vagyonának reálértéke változatlan. Elemzésünkben a fogyasztás az így definiált jövedelemnek a függvénye” (Friedman [1957] 10. o.).

Az inflációt is figyelembe véve a megtakarítási ráta a következő formában írható fel:

$$s_{(1)} = \frac{S_{(1)}}{YD_{(1)}} = 1 - \frac{C_{(1)}}{YD_{(1)}}, \quad (8)$$

ami a megfelelő átalakítások elvégzése után:

<sup>1</sup> Felhívja a figyelmet erre Gordon is: „A jövedelem hivatalos definíciója túlbecsüli a  $Q$ -t (ti. az összes jövedelmet), mert magában foglalja a vagyonból eredő teljes jövedelmet, beleértve a nominális hozamnak azt a részét is,  $i-r$ , ami a tőke reálértékének megőrzéséhez szükséges” (Gordon [1994] 429. o.).

<sup>2</sup> Természetesen lehetséges, hogy a tulajdonos a részvényét a tőzsdén eladva az árfolyamnyereséget realizálja. Ez azonban a nemzetijövedelem-kimutatásokban – szemben az infláció miatti kamatbevétellel – nem fog szerepelni.

$$s_{(1)t} = 1 - \frac{C_{(0)t}}{YD_{(0)t} + d_t} \quad (9)$$

A (9) összefüggésnek – mely ebben a formában közvetlenül összehasonlítható a stabil árszintre kapott (4) eredménnyel – a megtakarítási ráta és az infláció szempontjából döntő jelentősége van. E szerint infláció esetén a statisztikákban kimutatott megtakarítási ráta a fogyasztó megtakarítási magatartásának változását fogja jelezni annak ellenére, hogy reáljövedelme és reálfogyasztása változatlan. A továbbiakban a megtakarításoknak ezt a változását a háztartások vagy a lakosság *inflációs megtakarításának* nevezem.

Ráadásul a megtakarítási rátában – hasonlóan a reáljövedelmekhez – a hamis tényező mindaddig eltorzítja a lakosság tényleges fogyasztási és megtakarítási magatartásának alakulását, ameddig az inflációs ráta nem válik nullává. Persze stabil árszínvonalat tartósan fenntartani úgyszólván lehetetlen, a kereslet és a kínálat változásai valamilyen árszínvonal-változást mindig maguk után vonnak. Lefelé merev ár- és bérszínvonal esetén a gazdasági struktúra, az arányok változása – és ezzel együtt az erőforrások optimális allokációja – emelkedő árszínvonal mellett jön létre. De itt most nem is ez számít, hanem az, hogy miközben 2-5 százalékos infláció mellett a megtakarítási ráta emelkedésében az említetteknek periferikus jelentősége van, két-számjegyű infláció mellett már komolyan számolni kell (pontosabban kellene) velük. A hetvenes években olajárrobbanás hatására felszökő inflációs ráták a fejlett országok többségében messze alulmúlták a kilencvenes évek magyar inflációs rátáit, az inflációnak itt vázolt hatása mégis erőteljesen jelentkezett. (*Jump* [1980] szerint például az Egyesült Államokban 1975-ben a statisztika mintegy 40 százalékkal magasabbnak tüntette fel a lakosság tényleges megtakarítási rátáját.)

A hazai inflációs folyamatok tükrében ezek után nem meglepő, hogy a megtakarítási ráta drasztikusan emelkedett az elmúlt években, ami sok közgazdász számára – egyébként jogosan – rejtélyesnek tűnhet. Probléma viszont, ha ezt minden különösebb fenntartás nélkül elfogadjuk, s egyszerűen a lakosság megváltozott megtakarítási hajlandóságának tudjuk be azt, hogy például 1991-ben – amikor az inflációs ráta kiugróan magas, 35 százalékos volt – a megtakarítási rátánk meghaladta a legtöbb fejlett országot, s mindössze 1,5 százalékponttal maradt el a közismerten takarékos japánok nyolcvanas évek közepére jellemző megtakarítási rátájától.

Számomra egyáltalán nem meglepő, hogy az infláció felgyorsulását a statisztikailag kimutatott megtakarítási ráta óriási mértékű emelkedése kísérte. [Megtakarítási rátánk a nyolcvanas évek közepén és második felében – 1–+ 2(!) százalék körül mozgott, 1991-ben viszont már 14 százalék volt.] De az sem meglepő, hogy 1992-ben az infláció és a nominális kamatlábak több mint 10 százalékpontos zuhanása a megtakarítási ráta hasonló irányú változásával járt együtt. Sőt inkább az lett volna a feltűnő, ha az infláció jelentős csökkenését nem kísérné a statisztikákban regisztrált megtakarítási ráta esése. Ez utóbbi nem feltétlenül jelenti azt, hogy a lakosság tényleges megtakarítási hajlandósága is csökken; lehet, hogy az éppen ellentétes irányban változik majd, például a kamatadó csökkentésének hatására. Mindössze erről van szó: infláció esetén a konvencionálisan számított megtakarítási ráta nem ad helyes képet a megtakarítási magatartásban bekövetkezett tényleges változásokról.

A megtakarítások és infláció kapcsolatában még egy probléma vár tisztázásra, ami a beruházások és a megtakarítások makrosíkú meghatározottságához köthető. A megtakarítások és az infláció viszonyával foglalkozó hazai szakirodalom túlnyomó része ezt egyáltalán nem veszi figyelembe, annak ellenére, hogy ebből számos további bonyodalom adódik. A mikroszintű elemzés alapján általában elintézett a probléma azzal, hogy infláció esetén a magas nominális kamatlábak miatt tűnhet nagyobbban a lakosság megtakarítása. Ez persze igaz lehet az egyes fogyasztóra nézve, makrosíkon azonban figyelni kell erre is: a privát szféra (a háztartások és a vállalati szektor) megtakarítása mindenképpen egyenlő lesz a nettó beruházással, a költségvetés és a

folyó fizetési mérleg (a továbbiakban: a fizetési mérleg) egyenlegével, akár egyensúlyban van a gazdaság, akár nincs, akár stabil az árszint, akár hiperinfláció sújtja az országot. Ha a privát szféra megtakarítása bármilyen okból növekszik, annak mindenképpen a fent említett tényezők valamelyikének növekedésével kell együtt járnia. Mindez igaz akkor is, ha a magán-megtakarítások növekedését a lakosság inflációs megtakarítása váltotta ki. Ha a lakosság inflációs megtakarítását nem kíséri az említett tényezők változása – vagy a vállalati szektor megtakarításának csökkenése –, a beruházásokat és a megtakarításokat a GDP esése hozza egyensúlyba.

Az infláció reálfolyamatokra vonatkozó semlegessége mellett a háztartások inflációs megtakarítása nyilvánvalóan nem járhat együtt a reál GDP esésével vagy az aggregált kereslet és kínálat egyensúlyának változásával. De vajon milyen mechanizmus fogja biztosítani azt, hogy a háztartások inflációs megtakarítása ne váltsa ki a GDP és a foglalkoztatás csökkenését? És milyen következtetések levonását teszi lehetővé az, ha tekintettel vagyunk arra, hogy a háztartások pénzügyi vagyona mögött a gazdaság többi szereplőjének adóssága húzódik meg? Minderre kielégítő választ adhatunk, ha az elemzésbe bevonjuk a költségvetést és a vállalati szférát is. Az infláció és a megtakarítások kapcsolatának problémáját ezért a továbbiakban a gazdaság egészére kiterjesztve vizsgálom.

### Infláció, nominális kamatláb, vállalati profit

A költségvetés, a vállalati szféra és a háztartások adós–hitelezői pozícióját illetően a szokásos – és az esetek többségében a valóságot jól tükröző – feltételezéssel élek: a költségvetés és a vállalati szektor nettó adós, a lakosság viszont nettó hitelező. A háztartások megtakarítása mögött értelemszerűen a többi szektor adóssága húzódik meg. Mivel a magán-megtakarítás egyenlő a beruházással, a költségvetés és a fizetési mérleg egyenlegével, a háztartások pénzügyi vagyona mögött a költségvetés korábban felhalmozódott adóssága, illetve a vállalati szektor lakossági megtakarításokból finanszírozott beruházása (a jelenlegi tőkeállomány egy része) és a külfölddel szembeni nettó követelés áll. (Tekintettel a hazai adottságokra, ez utóbbival külön nem foglalkozom.)

Nézzük először a vállalati szférát! A vállalati vagyon finanszírozására kétféle lehetőség kínálkozik: egyrészt a tulajdonosok saját forrása, amit a továbbiakban a részvények értéke ( $E$ ) fejez ki, másrészt idegen forrás, a háztartások megtakarítása ( $DC$ ), melyet a vállalatok hitel formájában vehetnek igénybe. A vállalati vagyon pénzügyi forrásait tekintve így a következő egyenlet írható fel:  $V_t = E_t + DC_t$  (ahol  $V$  a vállalati vagyon folyó áras értéke). Egyelőre feltételezem azt, hogy a vállalatok a hitel–részvény arányt tekintve ( $DC/E$ ) semmiféle preferenciával nem rendelkeznek, valamint azt, hogy az amortizációs költségek elszámolása az újbeszerzési érték figyelembevételével történik. Az amortizációs költségek tényleges elszámolását és a konkrét adózási gyakorlatot tekintve lényegesen módosulnak majd az eredmények, ezért ezeket a későbbiekben részletesen vizsgálom. A vállalati profitra ezek után – a vállalatokból és háztartásokból álló kétszektoros modell és stabil árszint esetén – a következő egyenle-

$$R_{(0)t} = Y_t - W_t - rDC_{t-1}, \quad (10)$$

tet írhatjuk fel: ahol  $R$  a vállalati szektor profitja,  $W$  a bérköltség,  $Y$  a nemzeti jövedelem. Legyen most  $\pi$  ütemű az inflációs ráta, melynek hatására:

$$R_{(1)t} = (1 + \pi)(Y_t - W_t - rDC_{t-1}) - \pi DC_{t-1}. \quad (11)$$

Reálértékben:

$$R_{(1)t} / (1 + \pi) = R_{(0)t} - \pi DC_{t-1} / (1 + \pi). \quad (12)$$



A vállalatok kimutatott profitja a (12) szerint csökkent, annak ellenére, hogy a bérköltségek és a bevételek egyaránt az inflációs rátával megegyezően emelkedtek, miközben a hitelek reálkamatlába változatlan maradt. Ez az eredmény közvetlen kapcsolatban van azzal, amit a háztartások reáljövedelmére vonatkozóan korábban megállapítottam. Ott a háztartások – nettó hitelezői pozícióból következően – a statisztikákban kimutatott reáljövedelme nőtt az infláció hatására, a vállalatoké – a nettó adós pozícióból eredően – természetesen csökkent.

A háztartások reáljövedelmeiben lévő hamis tényező értéke  $\pi A_{t-1}/(1+\pi)$ -vel, míg a vállalati szektor profitjában  $\pi DC_{t-1}/(1+\pi)$ -vel egyenlő. E kettő természetesen csak akkor egyezhet meg egymással, ha a költségvetésnek nincsen felhalmozott adóssága, vagyis ha  $A_{t-1} = DC_{t-1}$ . Ez utóbbi esetben a vállalatok kimutatott profitja reálértékben pontosan olyan mértékben tűnik kisebbnek a valóságosnál, amennyivel nagyobb-nak mutatkozik a háztartások reáljövedelme a ténylegesnél.

Könnyen belátható azonban, hogy a vállalatok profitja legfeljebb a könyvelésekben, de nem a valóságban csökken.<sup>3</sup> Ez nem is lehet másképp, hiszen ha korábban a fogyasztó helyzete az inflációt tükröző  $\pi A_{t-1}$  összegű kamatbevétel hatására nem változott, akkor értelemszerűen nem változhat azoknak a gazdasági szereplőknek a helyzete, akiknél ez a kiadás jelentkezett. Ha figyelembe vesszük, hogy a vállalati vagyon értéke nominálisan az inflációs rátával megegyezően növekszik, akkor ahhoz, hogy a vagyon reálértékét tekintve a részvényesek ne kerüljenek jobb vagy rosszabb helyzetbe, az szükséges, hogy a részvény/hitel arány ne változzék. Ha az  $E/DC$  változatlan, a vállalkozás tulajdonosai (a részvényesek) a vállalati vagyon reálértékének változatlan hányadát birtokolják saját tőke (részvény) formájában, és nem történik meg a reálvagyon újraelosztása a részvényesek rovására és a hitelezők javára, illetve fordítva. Az  $E/DC$  állandósága mellett infláció esetén a (13) összefüggés adódik:

$$(1 + \pi)V_{t-1} = E_t + DC_t = (1 + \pi)E_{t-1} + DC_{t-1} + (\pi DC_{t-1}). \quad (13)$$

A (13) szerint szerint a vállalati hiteltartozásnak  $\pi DC_{t-1}$  összeggel kellene növekednie ahhoz, hogy a részvény/hitel arány ne változzon, ami nominálisan éppen annak az összegnek felel meg, amellyel kisebbnek tűnik a vállalati profit a ténylegesnél. Miközben a  $\pi DC_{t-1}$  mint kamatköltség kerül elszámolásra, a vállalati hitelek reálértékének csökkenése figyelmen kívül marad, ezért a kimutatott profit kisebb lesz a ténylegesnél. Ha ez utóbbit is számításba vesszük, kiderül, hogy a vállalatok egy olyan reális tőkenyereségre (real capital gain) tesznek szert az  $E/DC$  változása révén, amely teljes mértékben kárpótolja őket az infláció következtében jelentősen megnövekedett kamatkiadásokért. A vállalati szektor tényleges profitja reálértékben ezért nem

<sup>3</sup> A hetvenes évek recessziójának hatására az Egyesült Államokban több közgazdász is behatóan vizsgálta a vállalati profit, a profit/GDP hányados alakulását. Talán a legjelentősebbek a témával foglalkozó írások közül *Nordhaus* [1974] és *Feldstein–Summers* [1977] munkái. Számomra – többek között – rendkívül tanulságos volt maga az a módszer, amelyet a szerzők az elemzés során a vállalati profit mérésére alkalmaztak. Egyrészt a kimutatott profitot korrigálták azzal az összeggel, amellyel a tőke pótlására elszámolt költségek az infláció következtében alatta maradtak a ténylegesnek. Másrészt adózás előtti profitot vizsgáltak, melybe beleértették a vállalatok által fizetett kamatköltséget. A vita akörül folyt, hogy az így számított profitnak a GDP-n belüli részesedése csökkent-e, vagy sem. Abban nem lehetett vita, hogy a kamatfizetések nélkül számított profit aránya a GDP-hez képest jelentősen csökkent, mert a vállalati kamatköltségek a hatvanas évek végétől kibontakozott infláció hatására jelentősen növekedtek.

lesz, és nem is lehet kisebb kizárólag az inflációhoz igazodó nominális kamatlábak hatására.<sup>4</sup>

A mikroszintű problémák további elemzésével kapcsolatosan feloldom azt a feltételezést, hogy a tőkejavak pótlási költségei az újrabeszerzési érték figyelembevételével számolják el. Ez ugyanis a valóságban nem állja meg a helyét. A tőkejavak elhasználódásának költségei a könyvelésekben az eredeti beszerzési értékhez kötődnek, ezért a tényleges pótlásukhoz szükséges összegnél kevesebbet számolnak el. Általános ezért a meggyőződés, hogy az infláció felgyorsulása azonnal a profitrés és a vállalati adóterhek növekedését váltja ki. Előrebocsátom: ez a megállapítás – leszámítva azt a szélsőséges esetet, amikor a vállalati tőkeeszközöket teljes egészében hitelből finanszírozzák – továbbra is helytálló. Ám az adóterhek infláció következtében jelentkező növekedése kisebb annál, mint amit kizárólag a ténylegesnél alacsonyabb értékben elszámolt amortizációs költségek alapján várhatnánk. Számolni kell ugyanis azzal, hogy ha a vállalati tőkeeszközöket részben hitelből finanszírozzák, akkor infláció esetén a vállalatok az emelkedő nominális kamatlábak formájában pontosan annyival több költséget számolhatnak el a tőkejavak elhasználódására, amennyivel a tényleges pótláshoz szükséges összeg alatta marad a könyvelésekben elszámolt amortizációnak. Más szóval: a tőkejavak hitelből történő finanszírozása esetén a vállalkozások adóterhe az infláció miatt egy parányit sem növekszik.<sup>5</sup> A tényleges pótlási értéktől elmaradó amortizációs költségek profitrészt növelő, illetve a magasabb kamatláb profitrészt csökkentő hatása éppen kiegyenlíti egymást.

Infláció esetén azért a tőkejavak saját forrásból való finanszírozásával szemben előnyösebbé válhat a hitellel történő finanszírozás. *W. D. Nordhaus* az infláció, az amortizáció és a profit problémakörét elemezve a következőképpen vélekedik: „Az a tény, hogy a fizetett kamat csökkenti az adóalapot, mérsékli a tényleges profit részesét. De még fontosabb az a tény, hogy az infláció növeli az adósságfinanszírozás előnyeit.” (*Nordhaus* [1974] 177. o.) Ehhez persze az is szükséges, hogy a reálkamatlábak jól illeszkedjenek a profitrészt átlagos szintjéhez. A magas inflációs ráta sem teszi vonzóbbá a hitellel történő finanszírozást,

<sup>4</sup> Más megközelítésben, de hasonló következtetésre jut *Gordon* ([1984] 361. o.) is. Ő az infláció semlegességének egyik kritériumaként a következőket mondja: „Csak a reál (nem nominális) kamattörlesztés adóköteles, és csak a hitelek reálkamatlába csökkentheti az adóalapot.” Ez a módszer a  $\pi DC$  tényezőt és az infláció torzító hatását eleve kiszűri, így a kimutatott profit reálértéke független az inflációtól. Mindenesetre meglepőnek tűnik, hogy az infláció reálfolyamatokra vonatkozó semlegessége mellett a vállalati kamatkidadások az infláció hatását tükröző része nem számolható el költségként, vagyis nem csökkentheti az adóalapot. Gondolni kell azonban arra, hogy az infláció hatását tükröző kamatkidadások a hitelek reálértékének csökkenését kompenzálják. Ennek költségként való elszámolása tulajdonképpen olyan, mintha magának a hiteltörlesztésnek egy részét lehetne költségként elszámolni. Ha a kamatköltségen kívüli összes költség tényező az inflációs rátával megegyező mértékben növekedne, az arra vezetne, hogy a vállalatok effektív adóterhe infláció esetén csökkenne. Természetesen a valóságban ez a csökkenés nem megy végbe, mert a tőkejavak és a készletek pótlására elszámolt költségek az eredeti beszerzési értékhez kötődnek, így azokat az infláció elértekteleníti.

<sup>5</sup> A teljességhez hozzátartozik, hogy a profitrészt változatlanlaga csak a tőke használati idejének egészét tekintve áll fenn, nem pedig az egyes évekre vonatkozóan. A profitrészt az infláció felgyorsulását követően kisebb, később pedig nagyobb lesz annál, mint ami egyébként a stabil árszínvonal mellett létezne. Ez egyszerűen belátható, ha arra gondolunk, hogy adott tőkeállomány ( $K$ ) és infláció esetén ( $\pi$ ), a tőke  $t$  időszakra alatti elhasználódását feltételezve, a tőke beszerzését követő első évben  $\pi K/t$  összeggel kevesebb kerül elszámolásra. A nominális kamatlábak emelkedése miatt az elszámolt kamatköltség az infláció  $\pi K$  összeggel meghaladónan növekszik, összességében ezért a profitrészt az infláció felgyorsulását követő években csökken. A  $\pi K$  és a  $\pi K/t$  különbözete jelenti a kompenzációt a későbbi években a ténylegesnél alacsonyabb értékben elszámolt amortizációs költségekért.

ha a reálkamatláb és a profitráta között olyan anomáliák húzódnak meg, mint például a jelenlegi magyar gazdaságban.

Az itt kifejtettek megerősítik azt az egyébként közismert összefüggést, hogy az infláció súlyos zavarokat vált ki a mikroszférában. Azoknál a vállalkozásoknál, ahol a  $DC/E$  magas, az infláció kisebbnek tünteti fel a vállalkozások tényleges profitját, mint ott, ahol a  $DC/E$  hányados alacsony. A külső forrásokhoz való hozzájutást viszont alapvetően a kimutatott profit befolyásolja, ami egyáltalán nem biztos, hogy a vállalkozások tényleges jövedelmezőségét, illetve az abban bekövetkezett változásokat is megfelelően tükrözi vissza. Mindez akadályozva az erőforrások hatékony allokációját, hátráltatja a gazdasági szerkezet átalakítását, amely pedig a válságból való kilábalásnak elengedhetetlen feltétele.

A makroszkópikus összefüggéseket tekintve, most már visszatérhetünk annak a problémának a megválaszolására, ami a háztartások inflációs megtakarítása és a megtakarítások makroszinten való meghatározottsága tekintetében adódott. Nos, a háztartások inflációs megtakarítását részben a vállalati szektor megtakarításának statisztikáiban kimutatott csökkenése fogja kísérni. (Azért csak részben, mert a háztartások pénzügyi vagyont a vállalati szektor és a költségvetés adóssága együttesen testesíti meg.) A vállalati megtakarítás ugyanis a profitnak az a része, amelyet nem fizetnek ki osztalék- vagy más formában. Korábban viszont éppen azt láttuk, hogy a vállalati szektor kimutatott profitja – természetesen korrigálva a raktárkészletek és tőkejavak elszámolt és tényleges profit különbségeinek különbözetével – kisebb a valóságosnál, ezért ha a tényleges profit változatlan hányadát fizetik ki osztalék formájában, az inflációt a vállalati szektor statisztikáiban kimutatott megtakarításának esése kíséri.<sup>6</sup> Részben a vállalati szektor megtakarításának ez a csökkenése ellensúlyozza a háztartások inflációs megtakarítását, biztosítva ezzel azt, hogy a megtakarítások és a beruházások egyensúlya a GDP változatlan szintje mellett jöhessen létre. Természetesen ez – a háztartásokhoz hasonlóan – nem jelenti azt, hogy a vállalati szektor megtakarítási magatartása is megváltozott volna. Mindössze arról van szó, hogy az említett hamis tényező ( $d_i$ ) a háztartásokéval ellentétes irányban torzítja el a vállalati szektor tényleges megtakarítását.

Az elmondottak alapján az aggregált kereslet és kínálat egyensúlyát tekintve a következő fontos összefüggéshez juthatunk: *a háztartások inflációs megtakarítása nem okoz olyan „elszivárgást” az aggregált keresletben, ami a gazdasági kibocsátás zsugorodásához vezetne.* A vállalkozások – *ceteris paribus* – a foglalkoztatás és a kibocsátás változatlan volumene mellett tapasztalják azt, hogy az aggregált kereslet realizálja a költségek és a felszámított profit összegét.

Ha a háztartások inflációs megtakarítása nem is, maga az infláció már jelentős zavarokat idézhet elő az aggregált keresletben. Elegendő itt csak arra utalni, hogy a könyvelésekben kimutatott profit – lényegesen eltérve a valóságostól – jelentősen befolyásolhatja az osztalékfizetés mértékét s azon keresztül a fogyasztási keresletet. Ugyanerre az eredményre vezet az is, hogy infláció hatására az egyenlő részletekben visszafizetendő hitelek törlesztőrészele realértékben jelentősen magasabb a kezdeti időszakban, ami szintén érintheti a fogyasztási vagy akár a beruházási keresletet is.

Úgy látom azonban, az aggregált kereslet és az infláció viszonyának súlyosabb elméleti problémái nálunk máshol, a költségvetési deficittel kapcsolatban jelentkeznek.

<sup>6</sup> A hetvenes évek inflációja a fejlett országokban nemcsak a lakossági szektor megtakarításának növekedésével járt együtt, hanem a vállalati szektor megtakarításának csökkenésével is. A legszembetűnőbb példa erre Japán, ahol – a kiugróan magas inflációs ráta (28 százalék) mellett – a vállalati megtakarítások egyetlen év alatt a korábbi 5000 milliárd yenről 600 milliárdra csökkentek. Nem tudom, hogy ebből a csökkenésből mekkora rész tudható be a recesszióknak, de abban biztos vagyok, hogy az infláció itt tárgyalt hatásának döntő szerepe volt.

### Infláció, költségvetési deficit

Az eddigiek során az összefüggéseket a vállalati szektorra koncentrálni vizsgáltam, mert a háztartások finansziális vagyona mögött részben a vállalatok adóssága húzódik meg. A lakossági megtakarítások egy részét azonban a költségvetés deficitje szívja fel, így a háztartások finansziális vagyonának jelentős része mögött az államháztartás felhalmozott adóssága áll. Nem lehet ezért megkerülni az infláció és a költségvetési hiány kapcsolatának átfogó elemzését, már csak azért sem, mert a magyarországi helyzetben rendkívül lényeges összefüggésekről van szó.

Feltételezem, hogy a kormányzat a deficitet finanszírozó kötvényállomány után ( $B$ )  $r$  százalékos reálkamatlábát fizet, a költségvetés adóbevétele  $\tau$  adókulcs mellett  $\tau Y$ . Ekkor a költségvetés helyzete stabil árszint esetén a következő egyenlettel írható le:

$$TD_{(0)t} = \tau Y_t - G_t - rB_{t-1}, \quad (14)$$

ahol  $G$  a költségvetés nem kamatjellegű kiadása,  $TD$  a költségvetés deficitje.

Az egyszerűség kedvéért feltételezem, hogy nincs gazdasági növekedés. Ekkor ugyanis könnyedén belátható, hogy az infláció akkor nem vezet a jövedelmeknek a privát szféra és a költségvetés közötti újraelosztásához, ha a költségvetés adósságának a GDP-hez viszonyított aránya ( $B_t/Y_t$ ) állandó. De mi történik e közben a deficit nagyságával, illetve annak jövedelmekhez viszonyított arányával?  $\pi$  nagyságú inflációs ráta mellett, a költségvetés bevételeinek és nem kamatjellegű kiadásainak az inflációval megegyező ütemű növekedését feltételezve a (14) egyenlet a következőképpen módosul:

$$TD_{(1)t} = (1 + \pi) (\tau Y_t - G_t - rB_{t-1}) - \pi B_{t-1}, \quad (15)$$

ami reálértékben:

$$TD_{(1)t} = TD_{(0)t} - \pi B_{t-1} / (1 + \pi). \quad (16)$$

Számunkra a (16) egyenlet kulcsfontosságú. E szerint *két, egyébként teljesen azonos feltételek mellett működő gazdaság közül abban lesz nagyobb a költségvetési deficit reálértéke és a deficit GDP-hez mért aránya, amelyikben magasabb az inflációs ráta*. Nem lesz viszont különböző az adósság GDP-hez viszonyított aránya. Az adósság és a GDP azonos ütemben, az inflációs rátával megegyezően növekedett. Ebből következően az infláció érintetlenül hagyta a reálfolyamatokat: reálértékben sem a költségvetés adósságában, sem a háztartások finansziális vagyonában nem történt változás. Ez így is kifejezhető: ha az államháztartás nettó adósa a vállalati szektornak és a háztartásoknak, az infláció semlegességének feltétele a költségvetés deficitjének inflációt meghaladó növekedése, a deficit GDP-hez viszonyított arányának emelkedése.

A jövedelem hicksi vagy friedmani meghatározása értelmében az itt tárgyalt problémák nem léteznek. Az infláció miatt egyik megközelítés sem tűntetné fel nagyobbnak a lakossági megtakarítások vagy akár a költségvetési deficit mértékét. Igaz, a statisztikai kimutatások – egyébként érthető okokból – nem ezeket a jövedelemkonceptiókat alkalmazzák, de az már az elemző közgazdász felelőssége, ha erre tekintet nélkül teszi meg gazdaságpolitikai javaslatait. Nem meglepő, hogy sokan a költségvetés kiadásain belül gyorsan növekvő kamatköltségek veszélyére hívják fel a figyelmet – mely a becslések 1994-ben a költségvetési kiadások 20, 1995-ben pedig 25-30 százalékát is elérheti –, vagy arra, hogy nálunk a kamatköltségek aránya magasabb, mint a lényegesen nagyobb államadósságot maguk előtt görgető országokban. A jelentős kamatköltségek miatt – esetleg az alacsonyabb adósságállomány

ellenére is – kisebbnek tűnik a költségvetés mozgástere, vagy a nagyobb deficit miatt erőteljesebbnek a beruházásokat kiszorító hatás.

En meg azt mondom: a kamatfizetések költségvetési kiadásokon belüli nagyságából vagy pusztán a deficit GDP-hez viszonyított arányából gazdaságpolitikai következtetéseket levonni különböző inflációs ráták mellett éppoly félrevezető, mint ha az eltérő nominális kamatlábak alapján következtetnénk expanziós vagy restriktív monetáris politikára. Tudomásul kellene venni, hogy az eltérő inflációs ráták következménye nemcsak a nominális kamatlábak különbözőségében fog jelentkezni. Az infláció mértéke számos makroökonómia változóra is komoly hatást gyakorol. Különböző inflációs ráták mellett egyáltalán nem biztos, hogy a nagyobb megtakarítási ráta a lakosság nagyobb megtakarítási hajlandóságát tükrözi. Lehetséges, hogy az éppen ellenkező irányban változott. Az sem biztos, hogy adott adósság/GDP arány mellett és azonos gazdasági aktivitás esetén a magasabb deficit/GDP hányados a költségvetés szűkebb mozgásterét vagy a beruházások erőteljesebb kiszorítását jelzi. Sőt az is lehet, hogy az alacsonyabb deficit/GDP hányados vezet a további eladósodáshoz, míg a magasabb deficit/GDP mögött az eladósodottság megállítása vagy éppen annak csökkentése húzódik meg. Sok múlik ugyanis azon is, hogy eközben hogyan alakul az inflációs ráta.

Igaz, mindez nem látható be közvetlenül, ha a költségvetési deficit és az eladósodottság kapcsolatát a jól ismert – a témával foglalkozó hazai írások többségében is alkalmazott – összefüggéssel közelítjük, mely szerint:

$$db = b(r - y) - x, \quad (17)$$

ahol:  $b$  az adósság/GDP hányados értéke,  $y$  a gazdasági növekedés üteme,  $r$  a kötvények után fizetett reálkamatláb,  $x$  a költségvetés kamatfizetések nélküli egyenlege/GDP hányados.<sup>7</sup>

A (17) egyenlet alapján a reálkamatláb, a gazdasági növekedés és az államháztartás kamatfizetések nélküli egyenlegének ismeretében megmondható, hogy milyen mértékben változik az adósság GDP-hez viszonyított aránya. Csakhogy ez az egyenlet semmit sem mond arról, hogy miként alakul eközben a költségvetési deficit/GDP hányados. Visszatekintve a (14) és a (15) egyenletre, láthatjuk, hogy az infláció egyaránt megváltoztatta a költségvetési deficit reálértékét, illetve a deficit GDP-hez viszonyított arányát. De nem változott reálértékben sem az államháztartás adóssága (nem történt jövedelemtranszfer a költségvetés és a privát szféra között), sem pedig az adósság/GDP hányados értéke. Ez utóbbi nem is változhatott, mert a (17) egyenlet szerint sem a reálkamatláb, sem a gazdasági növekedés üteme, sem pedig a költségvetés kamatfizetések nélküli egyenlege nem módosult. Az infláció érintetlenül hagyta a reálszférát, de nem hagyta érintetlenül a deficit reálértékét, illetve annak GDP-hez viszonyított arányát.

A költségvetési deficit/GDP, illetve az államadósság/GDP hányados között meglévő kapcsolat nem következhet a deficit és az eladósodottság kapcsolatát leíró (17) egyenletből, hiszen abban a költségvetés kamatfizetések nélküli egyenlegének a GDP-hez viszonyított aránya szerepel. Az államadósság és a költségvetési deficit kapcsolatának kifejezésére azonban van egy másik makroökonómiai összefüggés is, amely éppen egy inflációs gazdaságban tesz szert különös jelentőségre. Nevezetesen:

<sup>7</sup> A belső adósság túlnyomó részét a külső adósság forintban kifejezett értéke teszi ki. A külgazdasági folyamatok (például a valuta reálértékelése) módosítják a belső adósság mértékét és arányát a GDP-hez. Ezzel azonban itt nem foglalkozom. A problémát kizárólag a költségvetési deficitre vonatkozóan vizsgálom.

$$db = td - b \frac{y}{(1+y)}, \quad (18)$$

amiből, ha  $db = 0$ , a következő összefüggés adódik:

$$b = td \frac{(1+y)}{y}, \quad (19)$$

ahol:  $td$  a költségvetés deficitjének GDP-hez viszonyított aránya,  $y$  a nominális GDP növekedési üteme.

A (19) egyenletnek a magyarországi viszonyok között több szempontból is lényeges szerepe van. Egyrészt: ha a költségvetési hiány mértéke a GDP-hez viszonyítva tetszőlegesen hosszú időn keresztül állandó, továbbá adott a gazdasági növekedés üteme, akkor a költségvetés összes adósságának a jövedelmekhez mért aránya az egyre nagyobb deficit ellenére sem fog határtalanul növekedni. Az pontosan egyenlő lesz a (19) egyenlet alapján meghatározott értékkel. Ha például a költségvetési deficit évről évre a GDP 4 százaléka, miközben a gazdasági növekedés üteme 5 százalék, akkor az államadósság mértéke pontosan a GDP 84 százalékát fogja kitenni.<sup>8</sup>

Másrészt: az infláció miatt növekvő kamatterhek számottevően befolyásolják a deficit GDP-hez viszonyított arányát, ennek ellenére az nem jár együtt az adósság reálértékének, illetve a jövedelmekhez viszonyított változásával. A korábbi példánál maradva, egy 10 százalékos infláció hatására, változatlan reálkamatlábat, valamint a költségvetés bevételeinek és nem kamatjellegű kiadásainak az inflációval azonos ütemű emelkedését feltételezve, a költségvetési deficit a GDP 4 százalékáról több mint 11 százalékára emelkedik.

Az itt leírtak arra figyelmeztetnek: a költségvetési deficit gazdasági folyamatokat befolyásoló szerepénél nemcsak a gazdaság aktivitását, hanem az infláció mértékét sem szabad figyelmen kívül hagyni. Joggal vehető fel azonban az a kérdés is, hogy miként és milyen feltételek mellett lehet az inflációs adóval finanszírozni olyan deficitet, ami infláció nélkül létre sem jött volna. A deficit ugyanis az infláció hatására reálértékben akkor is éppen úgy növekedhet – feltéve persze, hogy a jegybanksi kamatlábak a betéti és hiteloldalon egyaránt igazodnak az inflációs rátához, s a deficitet nem a betétesek és a hitelfelvevők növekvő terhei finanszírozzák –, ha a múltban a költségvetés hiányát nem a kibocsátott kötvények, hanem a jegybanktól közvetlenül felvett hitel (pénzkibocsátás) finanszírozta.<sup>9</sup> (A félreértések elkerülése végett: az államháztartás

<sup>8</sup> Ha az államadósság/GDP hányados valamely időpontban meghaladja a példában említett 84 százalékot, de ezt követően a  $td$  és az  $y$  a leírtaknak megfelelően alakul, akkor az adósság/GDP érték folyamatosan zuhan, egyre közelebb kerül a  $td(1+y)/y$  értékhez.

<sup>9</sup> Ez a gondolat talán szokatlan lehet azok számára, akik az inflációs adót a monetáris bázis inflációval összefüggő növekedésével azonosítják. Hiszen – mondják erre alapozva – a pénzkibocsátással finanszírozott deficit nem kormányzati adósságot, hanem a kormányzat inflációval kapcsolatos bevételét testesíti meg. Am ha ez valóban így van, akkor nehéz azt elképzelni, hogy önmagában az infláció, illetve az ahhoz igazodó kamatlábak (ha például a múltban a költségvetés hiányát pénzkibocsátással finanszírozták) reálértékben növekvő deficitet intézhetnek elő, pontosan úgy, mint az államadósság kötvénnyel való finanszírozása esetén. Az inflációs adónak az itthon szinte egyeduralkodónak számító monetáris felfogásával szemben létezik egy másfajta, ún. *opportunity cost*ként történő megközelítése is. Ez utóbbiból egyáltalán nem következik az, hogy a pénzkibocsátással finanszírozott deficit ne növelné az államadósságot, annak ellenére, hogy az ilyen adósságnak nincsen lejáratra, azaz végső soron nem terhel visszafizetési kötelezettség. Bár a részletekre itt nem lehet kitérni, az mégis említést érdemel, hogy az inflációs adó kétféle felfogásában a nemzetközi szakirodalom korántsem olyan egységes, mint azt a témával foglalkozó hazai írások sugalmazzák.

és a jegybank kapcsolatából eredően nem annak van jelentősége, hogy az infláció hatására a költségvetés a felvett hitelek után a jegybanknak magasabb kamatot fizet, hanem annak, hogy ezt az összeget nem a privát szféra fizeti a jegybanknak. Ezért mondom azt, hogy a deficit reálértéke az infláció hatására akkor is növekedhet, ha a kormányzat adósságát nem kötvényállomány, hanem a jegybankkal szembeni tartozás testesíti meg.)

Inflációs gazdaságban a költségvetési deficittel kapcsolatosan mindig nagy körültekintéssel kell eljárni. Nemcsak azt kell szem előtt tartani, hogy a magas deficit/GDP érték inflációs veszélyeket hordoz magában, hanem azt is, hogy maga az infláció is – különösen ha az adósság/GDP hányados értéke magas – számottevően befolyásolja a deficit reálértékének a GDP-hez mért arányát. Számomra úgy tűnik, mintha ezek az összefüggések nálunk nem mindig kapnák meg az őket megillető figyelmet.

### A költségvetési deficit kiszorítási hatásáról

Az előzőekben arra jutottam, hogy az inflációnak jelentős szerepe lehet a költségvetési deficit reálértékének növekedésében, amit a deficit beruházásokat kiszorító hatásának elemzésekor figyelembe kell venni. De bármilyen okból legyen is deficitese az államháztartás, a megtakarítások, a beruházások és a költségvetési hiány kérdése mindig az érdeklődés középpontjába kerül. Különösen így van ez nálunk, ahol a költségvetés hiánya eléri a GDP 7-8 százalékát, ahol a hitelek reálkamatlába a vállalatok számára elviselhetetlenül magas, s ahol a válságból való kilábalás a gazdaság strukturális problémái miatt a beruházások növelését követeli meg. Szinte senki sem vitatja ezért, hogy az aggregált kereslet bővülésének és vele együtt a gazdaság megélénkülésének a beruházások növekedésére kell támaszkodnia. A fogyasztás növekedését célzó intézkedések eredménye rövid időn belül a fizetési mérleg romlásában, a külső adósság további duzzadásában csapódna le.

Éppen ezért kap különösen nagy hangsúlyt a költségvetési hiány csökkentése. Ha ugyanis a költségvetés deficitese, a megtakarításoknak csak egy része finanszírozhat beruházásokat, a másik részét a költségvetés szívja fel. Következik ez a beruházások, megtakarítások, költségvetési deficit makrosikú összefüggéséből:

$$S = I + (G - T + TR) + NX, \quad (20)$$

ahol  $TR$  a költségvetés transzferkifizései,  $NX$  a folyó fizetési mérleg egyenlege (a továbbiakban fizetési mérleg.)

Mindenekelőtt az érdemel említést, hogy a megtakarítások *ex post* mindenképpen egyenlők lesznek a beruházások, a költségvetési deficit és a fizetési mérleg egyenlegének összegével, ami akár statisztikai azonosságként is felfogható. Egyenlők lesznek, de nem biztos, hogy ez az egyenlőség egyúttal a megtakarítások és a beruházások egyensúlyát is jelenti. Az egyensúlyuk ugyanis a szándékolt megtakarítások és beruházások egyenlőségére utal – számításba véve persze a költségvetés és a fizetési mérleg egyenlegét –, arra hogy az összefüggés nemcsak *ex post*, hanem *ex ante* is fennáll. Mindebből az következik, hogy a költségvetés deficitje – leszámítva azt az esetet, amikor a fizetési mérleg hiánya meghaladja a beruházások értékét – semmiképpen sem lehet nagyobb a lakosság és a vállalati szektor együttes megtakarításánál.

Ez azért érdemel említést, mert egyre gyakrabban hallani azokról az aggodalmakról, melyek szerint a privát megtakarítások növekedése előbb-utóbb nem tud lépést tartani az államháztartás hiányával. A költségvetési deficit kialakulása vagy növekedése esetén a problémát nem feltétlenül az jelenti, hogy a privát megtakarítások alatta maradnak a deficitnek, hanem inkább az, hogy milyen módon megy végbe a megváltozott helyzethez való alkalmazkodás. Éppen ennek az alkalmazkodásnak az egyik fontos tényezője a deficit beruházásokat kiszorító hatása.

De csak az egyik tényezője. A költségvetési deficit kialakulása még nem feltétlenül jelenti a beruházások kiszorítását is. Sokat számít az is, hogy milyen a gazdaság aktivitása akkor, amikor a deficit létrejött, mennyire van távol a gazdaság a potenciális kibocsátástól. Ha a költségvetési hiány a gazdasági visszaesés következtében jött létre, vagyis nem teljes foglalkoztatottság melletti deficitről van szó, akkor annak növekedését nem kell a beruházások csökkenésének követnie.<sup>10</sup> A deficit ilyen helyzetben nem szívja el a megtakarításokat, sőt a megtakarítások egy része a költségvetés hiánya nélkül létre sem jöhetett volna. A beruházások és a megtakarítások között nem pusztán egyoldalú ok-okozati kapcsolat létezik. Ha a gazdaság jóval a potenciális kibocsátás alatt működik, az összefüggések logikai sorrendje megfordul: annál nagyobb lehet a megtakarítás, minél nagyobb volumenű beruházásra kerül sor.

A kiszorítási hatás egyrészt akkor jelentkezik, ha a költségvetés a gazdasági visszaesés következtében kialakuló deficiten túlmenően, további deficitet növelő lépéseket tesz azért, hogy növelje az aggregált keresletet. Ekkor már valóban számolni kell a kiszorítási hatással. De azzal is, hogy a kiszorítás minden bizonnyal nem lesz teljes (nem a költségvetési kiadások növekedésével megegyezően csökkennek a beruházások), mert válságban a pénzkereslet kamatrugalmassága jelentős: a kamatláb kismértékű növekedése esetén is számottevő tranzakciós pénzkészletek szabadulnak fel. Ha ehhez még hozzávesszük azt is, hogy a költségvetés expanziója monetáris oldalról a pénzkínálat növekedésével jár együtt, akkor a deficit növekedése egyáltalán nem vezet a reálkamatlábak emelkedéséhez, a beruházások lefojtásához.

Egészen más a helyzet, ha a gazdaság a teljes foglalkoztatásnál (beleértve a munkanélküliség természetes rátáját) helyezkedik el. Ekkor a deficitet növelő intézkedések mindenképpen a reálkamatlábak növekedésére vezetnek, akár kísérí monetáris expanzió a költségvetési kiadások növekedését, akár nem. A hitelek emelkedő reálkamatlábai ekkor teljes egészében privát kiadásokat szorítanak ki: nagyobb részben beruházást, kisebb részben fogyasztási kiadásokat.

Mielőtt a fentiekből messzemenő következtetéseket vonnánk le a hazai helyzetre, gyorsan leszögezem: az elhangzottak még implicite sem azt sugalmazzák, hogy a gazdaság megélénkülésének a fogyasztás növekedését célzó fiskális ösztönzésen kellené alapulnia, vagy hogy ne lenne fontos a deficit csökkentése. A jelenlegi gazdasági struktúrát és a folyó fizetési mérleg alakulását tekintve az súlyos következményekkel járna. Az elméleti áttekintés inkább arra utal, hogy a kiszorítási hatás kérdése jóval összetettebb annál (sokkal több mindenre kell tekintettel lenni), mintsem hogy elintézzük ennyivel: a költségvetés elszívja a hitelforrásokat a vállalatok előtt, s az emiatt magas reálkamatláb a beruházások kiszorításához vezet. Nem véletlen az, hogy minden valamirevaló közgazdasági tankönyv az aggregált keresleten és a pénzkeresleten alapuló *IS-LM* görbék rendszerén keresztül közelíti a deficit kiszorítási hatását.

A konkrét hazai helyzetet illetően nem tudok egzaktan állást foglalni amellet, illetve az ellen, hogy a költségvetés deficitje nálunk a beruházások jelentős kiszorításához vezet. *Kornai* [1993] kifejezését használva egy ilyen „félíg-keynesi” helyzetben, ahol az aggregált kereslet esetén kívül más tényezők is fontos szerepet kapnak a válságban, ahol a visszaesést nem a gazdasági teljesítmény ciklikus hullámozása okozta, és ahol a 12-13 százalékos munkanélküliség ellenére is gondot okoz a versenyképes kapacitások hiánya, úgy vélem, nem állítható az, hogy a deficit nem vezet a beruházások kiszorításához. De annak mértéke – nézetem szerint – már vitatható. Ezzel

<sup>10</sup> Jól ismert könyvükben Samuelson és Nordhaus a következőképpen fogalmazzák: „Számos elemző nyilvánvalóan azt fogja állítani, hogy a deficit növekedése gazdasági visszaesés idején lefojtja a beruházásokat; egyesek még deficitcsökkentő intézkedéseket is szorgalmazznak majd. A kérdést alaposan szemügyre véve kiderül: ezzel az elemzők megfélemedeznek arról, hogy a deficit növekedését a gyenge gazdaság okozza, és hogy amikor a gazdaság magához tér, a ciklikus deficit eltűnik, s így semmit sem fojt le” (*Samuelson-Nordhaus* [1990] 502. o.).



kapcsolatosan itt mindössze annyit mondhatok, hogy a leírt elméleti összefüggéseket és a gazdaság jelenlegi helyzetét is számításba véve, számomra nem olyan egyértelmű a deficit és a magas reálkamatlábak kapcsolata vagyis a beruházások erőteljes kiszorítása, mint az egyszerűen a hitelek keresletén és kínálatán alapuló megközelítésekben adódik. A hitelek magas reálkamatlábának kialakulásában a deficiten túlmenően nagy jelentőséget tulajdonítok például a hitelkihelyezések megnövekedett kockázatának vagy a banki portfóliók rossz összetételének. Mindenesetre a szélsőségek mellett semmiképpen sem foglalnék állást: a jelenlegi helyzetben a deficit nagymértékű és gyors csökkentését célzó intézkedéseket éppen úgy elhibázottnak tartanám, mint azokat, amelyek a fiskális eszközökkel élénkíténék az aggregált keresletet.

Az eddigieken túlmenően van még egy olyan tényező, mellyel a hazai helyzetben komolyan számolnunk kell. Ezzel összefüggésben újra az infláció, a megtakarítások és a deficit kapcsolatához kell visszanyúlnunk. Az előzőekben ezt láttuk: az infláció hatására megváltozott a költségvetési deficit reálértéke, annak GDP-hez mért aránya, de ez nem érintette a reálszférát. Nem érintette, mert a deficit az infláció miatt növekvő kamatlábak eredményeképpen jött létre, ami a lakosság inflációs megtakarításának növekedésével párosult. Egészen más az így kialakult hiánynak a szerepe azzal a deficittel szemben, ami a gazdasági visszaesés vagy a fiskális expanzió következtében jött létre.<sup>11</sup> Míg ez utóbbi esetben a deficit érinti az aggregált keresletet és a reálszférát, ugyanez nem mondható el arról a hiányról, amely az infláció következtében alakult ki. Sőt az infláció hatását tükröző deficit egyáltalán nem ad olyan impulzust az aggregált keresletnek, ami a beruházások kiszorításához vezetne. Akkor sem, ha a gazdaságban teljes a foglalkoztatás. A deficit kiszorítási hatása mindig arra épül, hogy a költségvetés költsékezésével keresletet, jövedelmet teremt, amely – a multiplikátorhatáson keresztül – további keresletnövekedést indukálva már kiválthatja a reálkamatlábak emelkedését. Csak hogy az infláció miatt megnövekedett kamatkiadások nem képeznek új jövedelmet, azok csupán – *ceteris paribus* – lehetővé teszik, hogy a privát szektor inflációs megtakarítása a reál GDP változatlan szintje mellett realizálódhasson.<sup>12</sup>

1992-ben a kamatterhek a magyar konsolidált államháztartás deficitjének közel 80 százalékára rúgtak, amelyből a költségvetés kamatbevételeinek megfelelő rész, valamint a jegybankhoz átutalásra került összeg az itt tárgyaltak szempontjából nem jön számításba. De még ezt figyelmen kívül hagyva is jelentős – és a következő években még inkább az lesz – az a privát szférának fizetett kamatösszeg, melynek túlnyomó része az infláció hatását tükrözi. Ezt is számításba véve kiderül, hogy a költségvetés aggregált keresletet növelő szerepe nálunk korántsem olyan jelentős, mint azt első ránézésre gondolnánk.

Persze lehet, hogy a gazdaságpolitika minderre nincs tekintettel. Lehet, hogy csak az számít, hogy a deficit reálértékben nagy, a GDP-hez mért aránya nemzetközi összehasonlításban magas, ami a deficit leszorítását teszi szükségessé. A következmé-

<sup>11</sup> Ahhoz, hogy inflációs időszakokban reális képet kapjunk az államháztartás tényleges helyzetéről, ki kell zárni az infláció torzító hatását. A szakirodalom ebben az értelemben beszél az ún. operacionális deficitről, amely nem veszi figyelembe az infláció hatását tükröző kamatkiadásokat. Az operacionális deficit fontosságára a hazai irodalomban például *Simon András* [1994] hívja fel a figyelmet.

<sup>12</sup> Hasonló nézetet képvisel ebben a kérdésben M. I. Blejer és A. Cheasty. „Az operacionális deficit kizárja az infláció hatását tükröző kamatfizetéseket azon az alapon, hogy a gazdaságra gyakorolt hatásuk az amortizációs költségekhez hasonló. Nevezetesen: nem képviselnek új jövedelmet a tulajdonosok számára, és az adott piaci feltételek mellett kormányzati kötvények formájában kerülnek újra befektetésre, realértelemben ezért nem befolyásolják az aggregált keresletet.” (*Blejer–Cheasty* [1991] 1656. o.)

nyekkel viszont előbb-utóbb számolni kell. Azzal, hogy az infláció miatt kialakult deficit leszorítására tett kísérletek végső hatása olyan, mintha a kormányzat stabil árszinthez tartozó, lényegesen kisebb deficit mellett folytatna restriktív politikát. Félreértés ne essék: nem azt állítom, hogy a deficit jelenlegi mértéke nem súlyos probléma. Ellenkezőleg: én magam is a deficit, pontosabban az operacionális deficit fokozatos csökkentését tartom szükségesnek. Hiszen még ha nem erőteljes is a deficit beruházásokat kiszorító hatása, az a közismert strukturális problémák miatt nálunk egészen más súllyal jön számításba, mint a hatékony, a világgpiaci igényeknek megfelelő termelési szerkezettel rendelkező piacgazdaságokban. Az elmondottakkal inkább arra szerettem volna rámutatni, hogy a mienkéhez hasonló sokrétű, precedens nélküli válságban a költségvetési deficit kérdését fokozott óvatossággal és még nagyobb körültekintéssel kell kezelni.

### Az infláció ütemével korrigált megtakarítási ráta

Az elméleti megközelítés után az infláció és a megtakarítási ráta kapcsolatát empirikusan vizsgálom. A legfontosabb kérdések természetesen a következők. Milyen mértékben változik a megtakarítási ráta, ha a jövedelmekben és a megtakarításokban figyelembe vesszük az infláció torzító hatását? Vajon továbbra is igaz marad-e, hogy a lakosság megtakarítási magatartásában olyan drasztikus változás ment végbe az elmúlt években, mint azt a statisztikai adatok mutatják? Esetleg megtakarítási rátánk még mindig alatta marad annak, ami a fejlett országok többségét jellemzi?

Ezekre a kérdésekre és a lakosság megtakarítási magatartásában ténylegesen végbement változásokra csak az inflációs hatásoktól „megtisztított” megtakarítási ráta adhat választ. Fontos azonban szem előtt tartani: az így kapott eredmények nem azt mutatják, hogyan alakult volna a megtakarítási ráta, ha nincs infláció. Maga az infláció is befolyásolja a lakosság megtakarítási magatartását, például a nominális kamatlábakhoz fűződő illúzió vagy az inflációval együtt járó gazdasági bizonytalanságon keresztül. De az infláció kiszűrése teszi lehetővé azt, hogy pontosabb képet kapjunk a lakosság reálfogyasztásában és -megtakarításában bekövetkezett változásokról, a megtakarítási hajlandóság tényleges alakulásáról. Ha ennek figyelembevétel nélkül vizsgáljuk a megtakarítási rátát, kétszámjegyű infláció esetén a lakosság megtakarítási magatartása könnyen rejtélyesnek tűnhet, amire persze lehet magyarázatot vagy magyarázó változókat találni. De ezek sokszor nem jelentenek többet, mint egy helytelenül mért változónak tulajdonítható helytelen magyarázatot.

A megtakarítási rátát infláció esetén a (8) képlet határozta meg, melyet átrendezve a következő összefüggéshez jutunk:

$$s_{(0)t} = 1 - \frac{C_{(0)t}}{YD_{(0)t} + dt} = \frac{S_{(0)t} + dt}{YD_{(0)t} + dt} \quad (21)$$

Stabil árszint esetén a megtakarítási ráta  $S_{(0)t}/YD_{(0)t}$ -vel volt egyenlő, így a (21) képlet alapján közvetlenül belátható, hogy az infláció torzító hatása a jövedelmekben és a megtakarításokban egyaránt jelentkezik. Az inflációs hatásoktól megtisztított megtakarítási rátában ezért a jövedelmeket és a megtakarításokat is korrigálni kell a  $d_t$  tényezővel.<sup>13</sup> Az inflációval korrigált megtakarítási ráta ekkor:

<sup>13</sup> A  $d_t$  tényező itt nem egyenlő a korábban meghatározott értékkel. [Lásd a (7) képletet.] A valóságban a háztartások egy része nem hitelező, hanem adós pozícióban van, ezért nem lehet az infláció hatását pusztán a finansziális vagyoni figyelembevételével kiszűrni. Az elméleti részeknél a könnyebb megértés végett ettől eltekintettem.

$$s_t^* = \frac{S_{(1)t} - \pi NA_{t-1}}{YD_{(1)t} - \pi NA_{t-1}}, \quad (22)$$

ahol:  $NA$  a háztartások finansziális vagyonának és hiteltartozásának különbözete. (Ez tulajdonképpen megfelel a háztartások nettó hitelezői pozíciójának.) A képlettel kapcsolatosan két megjegyzésem van. Egyrészt az, hogy a finansziális vagyontárgyak közé a számítások elvégzése során beleértettem a háztartások készpénzállományát is, annak ellenére, hogy a vagyontuk készpénz formájában tartók nem számíthatnak kamattjövedelemre. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a készpénztartók esetében az infláció nem torzíja el a jövedelmek és a megtakarítások tényleges értékét. Ellenkezőleg: infláció esetén a statisztikák pontosan annyival tünnek fel nagyobbak a jövedelmek és a megtakarítások értékét, mint ha a vagyont kamatozó kötvényben tartották volna, vagyis az inflációs ráta és a finansziális vagyontárgy (jelen esetben készpénz) értékének szorzatával.

A második megjegyzésem tulajdonképpen szorosan kapcsolódik az előző pontban elmondottakhoz. Az elméleti fejtegetések azt sugalmazzák, hogy a jövedelmeket és a megtakarításokat azzal a „kamattömeggel” kell korrigálni, amely az infláció hatására jött létre.<sup>14</sup> A (21) képlet szerint azonban az inflációs ráta a korrekciós tényező, ami egyáltalán nem biztos, hogy egyenlő lesz a kamatlábnak azzal a növekedésével, ami az infláció hatására létrejön.

Az elméleti összefüggésekre koncentrálva a kettő között nem tettem különbséget, mert feltételeztem, hogy a nominális kamatlábak változása pontosan illeszkedik az inflációs rátához. A valóságban ez az illeszkedés sohasem tökéletes. Az infláció rendszerint a jövedelmek újraelosztásával jár együtt, melyre az infláció változását késéssel követő kamatlábak vagy a finansziális vagyon reálértékének megőrzésére szolgáló kamattjövendelmek adóztatása csak néhány példát jelent. Amikor a nominális kamatlábnak az infláció hatására létrejövő növekedése alapján korrigáljuk a jövedelmeket és a megtakarításokat, csak nagyon speciális helyzetben kapunk képet ezeknek a változóknak a tényleges alakulásáról. (Ez akkor történne meg, ha az infláció nem érintené az adózás utáni reálkamatlábát.) Nézetem szerint helytelen lenne például azt állítani, hogy amikor az infláció váratlanul éri a gazdaság szereplőit, ezért a nominális kamatlábak nem igazodnak ahhoz, a háztartások jövedelme megegyezik a statisztikákban regisztráltakkal. Márpedig a nominális kamatlábbal történő korrigálásból ez következne. A statisztikai kimutatások viszont ebben az esetben is nagyobbak tünnek fel a háztartások jövedelmeit, méghozzá éppen  $\pi NA_{t-1}$ -val. A lényeges konklúzió a következő: az inflációs ráta korrekciós tényezőként való használata a nominális kamatlábak változásától függetlenül pontosabb eredményeket ad a jövedelmek és a megtakarítások tényleges alakulásáról.

Ezek a gondolatok a hicksi, illetve friedmani jövedelemkonceptióra épülnek. Mindkét megközelítés figyelembe veszi az inflációnak a finansziális vagyonra gyakorolt hatását; éppen úgy a jövedelmeknek a tényleges nagyságát mutatják mind stabil árszint, mind kiugrón magas infláció esetén. Számunkra viszont éppen a kétszámjegyű inflációs ráta és a részben emiatt módosuló statisztikai-közgazdasági mutatók teszik az említett felfogást rendkívül fontosá.

Az 1. táblázat az 1987–1992-es periódusra vonatkozóan mutatja a fogyasztói árindexet ( $\pi$ ), a statisztikákban szereplő megtakarítási rátát ( $s$ ), és az inflációs rátával korrigált megtakarítási rátát ( $s^*$ ).

<sup>14</sup> Lényegében ezt a módszert alkalmazza *Palócz Éva* [1993] az inflációval korrigált megtakarítási ráta számítására. Valószínűleg emiatt van az, hogy az infláció nála lényegesen kisebb mértékben mutatja magasabbnak a megtakarítási rátát, mint az általam kapott eredmények.

A háztartások megtakarítási rájáta\*

Mutató	1987	1988	1989	1990	1991	1992
$\pi$	8,6	15,5	17,0	28,9	35,0	23,0
s	-0,1	1,7	0,5	8,7	14,0	12,2
s*	-1,4	-0,9	-1,7	5,3	7,9	6,1

\* Tartalmazza a kisvállalkozások adatait is.

Forrás: MNB Éves Jelentések, 1990–1992; Statisztikai Évkönyv 1987–1992.

A tendenciákat tekintve a kapott eredmények egyáltalán nem mondanak ellent annak, hogy 1990 óta jelentős változás ment végbe a lakosság megtakarítási magatartásában.<sup>15</sup> 1990 előtt a háztartások megtakarítási rátája rendkívül alacsony volt, sőt 1987-ben mind a statisztikákban kimutatott, mind az inflációval korrigált megtakarítási ráta negatív. (Ekkor a hitelek növekedése meghaladta a betétek, kötvények stb. növekedését.) Jól látható, hogy az eltérés a két megtakarítási ráta mögött annál nagyobb, minél magasabb az inflációs ráta. Míg 1987-ben mindössze -0,3, 1992-ben már 6,1 százalékpont a különbség. Nem változtat ezen az sem, hogy 1991-ben a lényegesen magasabb inflációs ráta ellenére sem nagyobb az eltérés, mint 1992-ben. Az eltérés nemcsak az inflációtól, hanem a finansziális vagyon jövedelmekhez viszonyított arányától ( $NA/Y$ ) is függ. Az pedig 1992-ben lényegesen magasabb volt, mint 1991-ben.

A legfontosabb azonban az: a statisztikai kimutatások infláció esetén sokkal nagyobbban tüntetik fel azt a változást, ami a lakosság megtakarítási hajlandóságában ténylegesen bekövetkezik. Ez azonban nem valóságos változás, a reálösszefüggéseket tekintve elfogadni nem tudom. Egyelőre szó sincs arról, hogy megtakarítási rátánk vetekedne Japán vagy akár Németország szintjével. Az 1991–1992-es adatok alapján legfeljebb a fejlett országok középmezőnyébe tartozunk. Az elmúlt évek gazdasági teljesítményének 20 százalék körüli visszaesését, a 12-13 százalékos munkanélküliségi rátát tekintve ennél többet megalapozottan remélni talán nem is lehet.

\*

A tanulmány megírásakor egyetlen cél vezérelt: megvizsgálni azokat az ellentmondásosnak látszó folyamatokat, amelyek a lakossági megtakarítások és a gazdasági teljesítmény, illetve az életszínvonal változásában 1990 óta végbementek. Az összefüggések végiggondolásakor azonban újabb és újabb problémák merültek fel, melyeknek a minél alaposabb átlátása és tisztázása több területre is kiterjedő részletes elemzést követelt. A tanulmány végső formája ezért messze túlmutat az eredeti célkitűzésemen.

Igyekeztem az infláció következtében jelentkező statisztikai „tényeket” a keynesi elemzési apparátust felhasználva – és a neoklasszikus közgazdák homogenitási posztulátumát is szem előtt tartva – vizsgálni. Az elemzés során elsősorban azokra az inflációval kapcsolatos, főképp makroökonómiai problémákra koncentráltam, amelyek egyelőre nálunk még nem mindig kapják meg a kellő figyelmet. Ugyanakkor számos probléma előttem is nyitott. Ezekre csak további kutatómunka adhat választ.

Egy a korábban írt munkámban (Dedák [1993]) arra utaltam, hogy az infláció súlyos zavarokat vált ki a tőkepiacon, ha azt az adópolitikában nem kísérik megfelelő változások. E tanulmány megírása során még erősebbé vált bennem az a meggyőződés, hogy az infláció leszorítása nemcsak a gazdasági válságból való kilábalásnak, hanem az ezt megalapozó döntések meghozatalának is fontos feltétele.

<sup>15</sup> Erre a megváltozott magatartásra viszont kiváló magyarázatot ad Erdős Tibor [1992].

## Hivatkozások

- BLEJER, M. I.–CHEASTY, A. [1991]: The Measurement of Fiscal Deficits: Analytical and Methodological Issues. *Journal of Economic Literature*, 1644–1678. o.
- DEATON, A. [1977]: Involuntary Saving Through Unanticipated Inflation. *American Economic Review*, 899–910. o.
- DEDÁK ISTVÁN [1993]: A vállalati tőkefinanszírozás néhány elméleti problémája inflációs gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- DORNBUSCH, R.–FISCHER, S. [1987]: *Macroeconomics*. McGraw Hill, International Editions, New York.
- ERDŐS TIBOR [1992]: Ki lehet-e jutni a válságból? *Külgazdaság*, 7. sz.
- FELDSTEIN, M.–SUMMER, L. [1977]: Is the Rate of Profit Falling? *Brooking Papers*, 211–228. o.
- FRIEDMAN, M. [1957]: *A Theory of the Consumption Function*. Princeton.
- FRISS PÉTER [1992]: A ráta rejtélye. *Figyelő*, 36. sz.
- GORDON, R. J. [1984]: *Macroeconomics*. Little Brown and Company, Boston.
- GYFALSON, T. [1981]: Interest Rate, Inflation and the Aggregate Consumption Function. *Review of Economics and Statistics*, 233–245. o.
- HICKS, I. R. [1978]: *Érték és tőke*. *Közgazdasági és Jogi Kiadó*, Budapest.
- JUMP, G. V. [1980]: Interest Rates, Inflation Expectations, and Spurious Elements in Measured Real Income and Saving. *American Economic Review*, 991–1004. o.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- MODIGLIANI, F. [1985]: Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. *American Economic Review*, 292–311. o.
- NORDHAUS, W. D. [1974]: The Falling Share of Profits. *Brooking Papers*, 169–208. o.
- PALÓCZ ÉVA [1993]: A megtakarítási csoda. *Figyelő*, június 24.
- SAMUELSON, P.–NORDHAUS, W. D. [1990]: *Közgazdaságtan*. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- SIMON ANDRÁS [1994]: Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány, pénzpoltika Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- TAYLOR, C. T. [1982]: Inflation-adjusted Saving and Sectoral Balances. *Bank of England, Quarterly Bulletin*.
- WACHTEL, P. [1977]: Inflation, Uncertainty, and Saving Behavior. *Explorations Economic Research*, 558–578. o.

IZIKNÉ HEDRI GABRIELLA

## Az Európai Unió intézményi és döntéshozatali rendszere 1994-ben

---

Az Európai Unióhoz társult és ahhoz csatlakozni kívánó országok – köztük Magyarország – számára az integráció döntéshozatali rendszerének mélyrehajtó ismerete több okból is szükséges. Magyarország a társulási megállapodásban kötelezettségként vállalta az integráció jogrendszeréhez való fokozatos alkalmazkodást, de e középtávú cél mellett a napi kapcsolatok is igénylik az eligazodást ebben a – mint a későbbiekből kitűnik: rendkívül bonyolult – szövevényes rendszerben, éspedig nem csupán az állami, kormányzati szervek, hanem az európai kapcsolatokban érdekelt vállalatok, vállalkozók, érdekképviseltek részéről is.

A külkapcsolatok fejlesztésének elengedhetetlen feltétele a partner érdekviszonyainak és döntéshozatali szabályainak ismerete. Ez a követelmény akkor sem hagyható figyelmen kívül, ha egyetlen ország a partner, hiszen ott is eltérhetnek a különböző befolyásos körök érdekei, állásfoglalásai; az átfutási idő azonban lényegesen rövidebb. Az elhúzóadás ebben az esetben egyfajta jelzése az elutasítási vagy elodázási szándéknak. Az Európai Unió esetében viszont az elhúzóadás a döntéshozatal bonyolultságából is adódhat.

---

Az Európai Unió (EU) integrációja folyamatosan fejlődik, így a mostani állapot sem tekinthető véglegesnek. A módosulások okai többértűek:

- az EU-nak nincs alkotmánya, alapszerződési bonyolult rendszert alkotnak;
- az integrációs folyamat jellegének következtében az alapszerződésekben számos – a későbbiekben megvalósítandó – célt rögzítettek;
- a mostani tagállamok e célokat nem azonosan értelmezik;
- a tagállamok számának növekedése elvileg nem módosítaná a döntéshozatalt, csupán a szavazók száma s a szavazatok súlyozása következtében változnának az arányok, hiszen a csatlakozás feltétele mindenkor a közösségi jogrend, az *acquis communautaire* elfogadása. A tagállamok nézetkülönbségei miatt viszont számításba kell venni, hogy a kibővüléssel változhatnak a célrendszer elemei és annak időhorizontja.

Mindezek következtében ez az áttekintés elsősorban a jelenlegi helyzetre, másodsorban a várható variánsoknak főbb vonásaira korlátozódik.

### Az alapszerződések

Az 1951-ben aláírt és 1952-ben életbe lépett Európai Szén- és Acél Közösség (ESZAK), az 1957-ben aláírt és 1958-ban életbe lépett Európai Gazdasági Közösség (EGK), továbbá az ugyancsak 1957-ben aláírt, majd 1958-ban életbe lépett Európai Atomközösség intézményeit 1967-ben összevonták. Az alapszerződéseket általában Római Szerződéseknek nevezik. (Az EGK-t és az Euratomét ugyanis Rómában kötötték meg, az ESZAK aláírásának színhelye Párizs volt.)

A három szerződés – egy intézményrendszer struktúra következtében az integrációt hol Európai Közösségnek, hol Európai Közösségeknek nevezték, még a hivatalos szövegekben is.

Egyfajta szerződésmódosításnak minősül az 1985-ben elfogadott *Egységes európai okmány*, amely egyfelől rögzítette az alapszerződéseken kívül létrejött intézményeket, másfelől egyik előfutára az 1992-ben Maastrichtban aláírt, és 1994-ben életbe lépett Európai Unióról szóló szerződésnek.

Az Európai Unióról szóló szerződés több – egymástól eltérő jogi természetű – részt tartalmaz:

- az Európai Közösségről (EK) szóló szerződést, amely a korábbi EGK-szerződés jelentősen kiegészített változata; ugyanakkor az ESZAK- és EURATOM-szerződések – bár sok tekintetben elavultak, és vesztek jelentőségükből – kevésbé módosultak. További furcsaság, hogy az EK-szerződésről szóló rész, amely rögzíti az integráció intézményi rendszerét, nem említi az Európai Tanácsot (amit nem szabad összetéveszteni a strasbourgi székhelyű, önálló nemzetközi szervezettel, az Európa Tanáccsal!), noha az Európai Tanács a legfőbb – valamennyi szférát érintő – politikai döntéshozó szerv. Ennek kodifikálása a közös kül- és biztonságpolitikával foglalkozó részben található;

- a közös kül- és biztonságpolitikáról szóló részt. Az igazságügy és a belpolitika egyes területein előírányzott együttműködést;

- általános intézkedéseket;

- jegyzőkönyveket, amelyek közül a legfontosabbak egyike a közös szociálpolitika kialakítására vonatkozik.

Ilyen körülmények között a közösségnek most két neve is van: Európai Közösség (EK) és Európai Unió (EU). Leegyszerűsítve, ha politikai kérdésekről van szó, az EU, ha gazdaságiakról vagy gazdaságpolitikaiakról, akkor az EK az illetékes. Ugyanakkor a hivatalos nyilatkozatokban az EU minősül átfogóbbnak.

E bonyolult helyzeten a későbbiekben elfogadandó európai alkotmánnyal kívánunk majd változtatni. A továbbfejlődés jellege szempontjából nagy fontosságúnak tűnik a maastrichti szerződésben 1996-ra előírányzott kormányközi konferencia.

### Az intézményrendszer néhány sajátossága

A demokratikus európai államokban a szabad, általános, titkos választások révén megalkult egy- vagy kétkamarás – általában parlamentnek nevezett – országgyűlés a legfőbb törvényhozó hatalom. Az EK is létrehozta az igen szűk hatáskörű parlamentjét, amelyet a tagállamok polgárai közvetlenül választanak meg. A valóban fontos döntésekhez a nemzeti parlamentek ratifikálása szükséges. Nincs viszont olyan EK- vagy EU-jogszabály, amely taxatívén rögzítené a ratifikálandó döntések körét. Ilyen körülmények között a tagállamok kormány- és államfőiből\* álló Európai Tanács hozza meg a legfontosabb, „sorsformáló” döntéseket. Ezek hatálybalépéséhez is szükség van a miniszteri szintű tanács kodifikálására, sőt a döntések elakadhatnak vagy meg is hiúsulhatnak.

\* A tagállamokat aszerint képviseli az állam- vagy kormányfő, hogy a nemzeti alkotmány melyiküket ruházta fel nagyobb hatalommal. Franciaországban az elnök a végrehajtó hatalom döntő tényezője, míg más országokban az államfő hatalma csak formális jelentőségű.

Ezt a helyzetet, amelyben az integráció döntéshozó szerve, az Európai Tanács a nemzeti végrehajtó hatalmak képviselőiből tevődik össze, az EK-szóhasználat *demokratikus deficitnek* nevezi. Ennek orvoslására kívánnák az Európai Parlament hatáskörét fokozatosan növelni, ami azonban korántsem problémamentes elképzelés.

A kérdés hátterében a nemzetek feletti (szupernacionális) és a nemzetközi, illetőleg kormányközi jelleg keveredése rejlik. Az EK-ról szóló szerződés, de még inkább az EU számos deklarációban megnyilvánuló törekvése a nemzetek feletti döntéshozatal elérése. Ehhez viszont az integrációnak olyan föderációvá kellene válnia, mint amilyen az Amerikai Egyesült Államok, a Német Szövetségi Köztársaság vagy Svájc. Ez idő szerint a tagállamok szuverenitásuknak csak egyes elemeit ruházták át a közösségre, s többükben erősödik a nemzetek feletti döntéshozatal céljainak fellazítása. Ilyen körülmények között jelenleg az EU alkotmányát az említett szerződések, törvényeit pedig a tagállamok parlamentjei által ratifikált európai tanácsi döntések helyettesítik. Az integráció végrehajtó szerve, az Európai Unió Bizottsága pedig az Európai Tanács döntéseinek megfelelő, valamennyi tagállamra kötelező rendeleteket ad ki, továbbá irányelveket fogalmaz meg, amelyek végrehajtása a tagállamok nemzeti jogrendszerének keretében történik. A rendeleteket és irányelveket *másodlagos közösségi jog*nak minősítik. A közösségi és a nemzeti jogok ütközéseit, a joghézagokat pedig az Európai Bíróság hivatott áthidalni. A helyzetet tovább bonyolítja, hogy bár valamennyi tagállamban ratifikálták az Európai Unióra vonatkozó szerződést, a nézetek megoszlanak az abban rögzített „elmélyítés” időhorizontját és módozatait illetően. Emellett a tagállamok jogrendje is különbözőségeket mutat, például a hatáskörök az állam és tartományai, közigazgatási egységei közötti megosztását illetően. Csupán egy példát említve: a maastrichti szerződés megvalósítását szorgalmazó Németországban Bajorország vezetése aggályait hangoztatta, féltve eddigi hatáskörét. Az ilyen kérdéseket az EK-szerződés 3b cikkében rögzített *szubszidiaritás elve* hivatott megoldani. E szerint: „A közösség az e szerződésben ráruházott hatáskörök és célok keretein belül tevékenykedik. Azokon a területeken, amelyek nem tartoznak kizárólagos illetékességi körébe, a közösség csak a szubszidiaritás elve alapján avatkozik be, amennyiben és ameddig a célok a tagállamok szintjén szóba jövő rendelkezésekkel kielégítő mértékben nem elérhetők, s így kiterjedésük vagy hatásaik miatt közösségi szinten jobban megvalósíthatók.”

Az elv tehát nem értelmezhető decentralizációs szándéknak. Ez azzal magyarázható, hogy a cél végső soron a föderáció, ami óhatatlanul együtt jár a tagállamok, következésképpen esetenként az azokon belüli közigazgatási egységek hatáskörének csökkentésével is, bár e folyamatot bizonyos fokig megakasztotta az Európai Tanács 1993. decemberi koppenhágai határozata a szubszidiaritás alkalmazásáról és értelmezéséről. (Megfigyelhető, hogy az EK terminológiája más esetekben is bizonyos szűkítésekkel használ egyes fogalmakat. Így például a *kohézió* a tagállamok közlekedési és szállítási hálózatára és a környezetvédelemre vonatkozik, a *konvergencia* pedig elsősorban a pénzügyi unió megvalósítására.)

### Az intézmények és döntéshozatali szabályaik

Az EK-szerződésbeli sorrendtől eltérően (amelyben első helyen a – szerény hatáskörű – parlament áll), a következőkben fontossági sorrendben mutatjuk be az intézményeket.

#### *Az Európai Tanács*

Említettük, hogy az Európai Tanács (ET) az EGK-szerződés értelmében (amelyben nem szerepelt) jogilag nem az EU intézménye. Az élet azonban kikényszerítette a tagállamok állam-, illetve kormányfőinek rendszeres találkozóit, hiszen a miniszte-



rekéből álló tanács sok esetben nem lehetett alkalmas az egész kormány álláspontját képviselő döntésekhez. Először 1985-ben az Egységes európai okmány, utána az EU-szerződés kodifikálta ezt a grémiumot.

Az ET évente kétszer, de gyakran háromszor ül össze. Az állam- és kormányfők mellett üléseiken részt vesznek külügyminiszterei is, továbbá az Európai Unió Bizottságának elnöke.

Döntéseket egyetértéssel (konszenzussal) hoznak. Ellentétben a későbbben ismertető miniszteri tanáccsal, itt nincs minősített többségi szavazás, valamennyi tagállam egy-egy szavazattal rendelkezik, s ellenvélemény esetén nem tudnak dönteni. Így túlzás nélkül megállapítható, hogy az EU legfontosabb döntéshozó intézménye kormányközi, nem pedig nemzetek feletti jellegű. Az értekezlet színhelyét illetően a miniszteri tanácsra vonatkozó szabályt alkalmazzák, tehát abban a tagállamban ülnek össze, amely az adott félévben a miniszteri tanácsnak elnökét adja.

Bár a szakirodalom egyetért abban, hogy az integráció alakulását egyetlen grémium sem befolyásolta olyan mértékben, mint az ET, az utóbbi az EK extrakonstitucionálisnak, tehát jogrendszerén kívülinek minősített fóruma, más szóval – ami szintén paradoxnak tűnik – amelyet csupán politikai (jogilag nem kodifikált) döntés hívott életre. A gyakorlatban ez azzal a következménnyel jár, hogy az ET határozatait a miniszteri tanács önti jogi formába.

Az EU-szerződés *D* cikke szerint „az ET az Unió fejlődéséhez kívánatos impulzusokat ad, s rögzíti e fejlődés általános politikai célkitűzéseit”. Ezenkívül feladata a közösség és a tagállamok gazdaságpolitikájának alapvető vonásait megtárgyalni, és a közös kül- és biztonságpolitika általános irányelveit meghatározni.

Eredetileg úgy vélték, hogy az ET csak a főbb politikai irányokat fogja rögzíteni, és a döntések részleteinek kidolgozása a miniszteri tanács feladata lesz. Mivel az ördög a részletekben búvik meg, az ET az esetek többségében részletes, gondosan fogalmazott döntéseket hoz. Ezek előkészítésében az EU Bizottság, a miniszteri tanács (illetve a tagállamok EK melletti képviselőinek bizottsága), valamint az Európai Parlament szakértői egyaránt részt vesznek.

Mivel az ET sokkal inkább kormányközi, mint nemzetek feletti jellegű, az EU Bizottság és több „euokrata” aggódott nagy hatásköre miatt. Ma már úgy ítélik meg, hogy az ET jó kifejezője annak a fontosságnak, amit a tagállamok vezetése az integrációnak tulajdonít. Különösen a válságos időszakban (a hetvenes és nyolcvanas években) az ET határozatai nagyban hozzájárultak a közösség továbbfejlődéséhez, s nincs ok annak a feltételezésére, hogy a kilencvenes válság leküzdésében ne volna lényeges elem.

Politológiai megközelítésből megállapítható, hogy az ET a vágyakat is tükröző szerződési intézményi rendszerrel szemben a realitás tudomásulvételének eredménye, s amíg az integráció államok föderációja, nem pedig föderatív állam, addig döntő szerepe lesz. (Az Európai Egyesült Államok megvalósításában viszont nincs egyetértés a tagállamok között.)

### *A miniszteri tanács*

A miniszteri tanács (az ET-től megkülönböztetendő nevezik minisztertanácsnak vagy miniszteri tanácsnak) jogi értelemben az EK, illetőleg az EU döntéshozó szerve, amely végrehajtó hatalommal is rendelkezik. Tagjai – a napirenden szereplő témától függően – a tagállamok illetékes szakminiszterei, leggyakrabban külügyminiszterei. Esetenként a szakminiszter mellett a külügyminiszter vagy egy másik szakminiszter is részt vesz ülésein. Ettől függetlenül egy tagállam egy szavazattal rendelkezik, noha – mint arra visszatérünk – a súlyozási szabály következtében a tagállamok szavazatai egymástól eltérő pontszámot képviselnek.

A miniszteri tanács elnöki teendőit eredetileg a tagállamok ábécé sorrendben látták el, de ez módosult.

A „trojka” az előző időszak, az adott és a következő félév miniszteri tanácsának elnökéből áll, s a döntéshozatal folyamatosságát hivatott szolgálni. Az ET 1993. decemberi ülésén úgy módosította az elnöklési sorrendet, hogy a trojkának általában legyen egy „nagy országbeli” tagja.\*

Egyébként a kis országok érdekei igen ritkán esnek egybe (az elkülönülési sorrend megalkotói pedig éppen az ő koalíciójukról tartottak), emellett az azonosság vagy különbözőség témakörönként módosul. Például Luxemburg és Dánia egyaránt gazdag tagnak minősül, de az integráció elmélyítésének üteme tekintetében igen eltérő az álláspontjuk.

Lényeges, hogy a miniszteri tanács az integráció számára hozhat kötelező döntéseket, de a tagállamok számára nem. Tehát a nemzeti parlamentek döntenek el, a miniszteri tanács valamely döntéséhez szükséges-e jóváhagyásuk, s ha igen, ratifikálják-e a szóban forgó döntést, vagy sem.

A miniszteri tanács több mint húszféle összetételben ülésezik, szinte a nemzeti kormányokhoz hasonló gyakorisággal. Az ülések anyagának előkészítői:

- az Európai Unió Bizottsága,
- az Állandó Képviselők Bizottsága (francia rövidítése használatos; COREPER), amelynek tagjai a tagállamok EK-hoz akkreditált nagykövetei.
- a miniszteri tanács titkársága, amely a technikai előkészületeket, feladatokat is elvégzi.

A föderatív unió hívei a miniszteri tanácsot a későbbi unió kormányának szánták, az Európai Tanács létrejöttével viszont a miniszteri tanács veszített jelentőségéből. Cél volt az is, hogy a miniszteri tanács döntéseire alapvetően többségi (s egyre ritkábban az egyhangú) szavazás előírása vonatkozzék.\*\* A gyakorlatban megfigyelhető a szabálytól függetlenül is az egyhangú szavazásra, az egyetértésre való törekvés.

A szerződések pontosan meghatározzák, hogy mely esetekben kell egyhangú, mikor többségi és mikor minősített többségi szavazással dönteni. Így például az EU Bizottság tagjait – különböző konzultációkat követően – egyhangú szavazással kell kijelölni, javadalmazásuk megállapításához viszont már elegendő a minősített többségi határozat.

A minősített többségi szavazásra vonatkozó szabály alkalmazásához előzetesen megállapítják, hogy az egyes tagállamok szavazatát milyen együttműködéssel súlyozzák. A súlyokat döntően az egyes tagállamok lakosságának száma határozza meg. E politikai kalkulációban vigyáznak arra, hogy két nagy tagállam együtt ne akadályozhassa meg valamilyen határozatot meghozatalát. Így például meghatározott tárgykörre vonatkozó döntésekhez előírják, hogy a tagállamok kétharmadának (jelenleg nyolcnak) kell a határozatot elfogadnia.

A döntéseknél tehát elvileg figyelmen kívül marad, hogy gazdag vagy szegény országról van-e szó. A gyakorlatban a kölcsönös és az aszimmetrikus függőségi viszonyok bonyolult hálózata valójában sokkal jobban befolyásolja a szavazatokat, mint a súlyozás. A mostani, a négy EFTA-országgal való kibővülést követő súlyozás, az 1996-ban hozandó döntésig érvényes. (Lásd a túloldali táblázatot!)

A jelenlegi 12 tagország esetében a 12 miniszter által leadott – összesen 76 szavazatból – 54 szavazat szükséges az elfogadáshoz. Ha nem az EU Bizottság javaslata alapján hoztak döntést, további feltétel, hogy az elfogadó szavazatok száma legalább nyolc tagállam között oszljék meg.

\* 1995 első felétől a sorrend a következő: Franciaország, Spanyolország, Olaszország, Írország, Hollandia, Luxemburg, Egyesült Királyság, Ausztria, Norvégia, Németország, Finnország, Portugália, Franciaország, Svédország, Belgium, Spanyolország, Dánia, Görögország. Hozzáfügték, hogy a miniszteri tanács egyhangú határozattal eltérhet ettől a sorrendtől, amennyiben egy érdekelt tagállam elnökségi időszakának módosítását kéri. Látható, hogy a trojka csak abban az esetben nélkülöz nagy országot, ha valamelyik – az integrációs folyamat szempontjából kipróbált, gazdag – Benelux országról van szó.

\*\* Az Egységes európai okmány 1987-től, a maastrichi szerződés 1994-től növelte a minősített többségi szavazás lehetőségét.

Ország	Szavazatszám
Egyesült Királyság	10
Franciaország	10
Németország	10
Olaszország	10
Spanyolország	8
Belgium	5
Görögország	5
Hollandia	5
Portugália	5
Dánia	3
Írország	3
Luxemburg	2
Belépését követően:	
Ausztria	4
Svédország	4
Finnország	3
Norvégia	3

A soron következő kibővülés után – az eddigi ismeretek szerint – kétharmados szavazattöbbség lesz szükséges, az egyéb feltételeket előre láthatóan nem változtatják meg.

A szerződés szerint mód van arra, hogy egyik tagállam képviselője egy másik tagállam képviselőjét bizza meg helyettesítésével, de erre a gyakorlatban nemigen találni példát.

Az EGK-alapszerződésben előirányzottakhoz képest 1965-ben jelentős változás következett be; francia kívánságra megegyeztek: létfontosságú nemzeti érdekének veszélyeztetése esetén, minden tagállam vétőjoggal élhet, akkor is, ha az adott témára többségi szavazás vonatkozik. Azt, hogy mit tekint létfontosságúnak, a tagállam maga határozza meg. Ez az úgynevezett *luxemburgi kompromisszum* ma is érvényes.

### Az Európai Unió Bizottsága

Az EU Bizottsága (amelyet a maastrichti szerződést követően Európai Bizottságnak is neveznek) az integráció „legeurópaibb” szerve. Már szó esett arról, hogy elnökét és tagjait egyetértés alapján nevezik ki. Ezt ki kell egészíteni azzal, hogy kinevezésükhöz az Európai Parlament jóváhagyása is szükséges. A tagokat a tagállamok javasolják, az elnököt a tagállamok összessége.

Az EU Bizottság tagjait öt évre nevezik ki, ismételt kinevezésük is lehetséges. Valamelyik tagország állampolgárának kell lenniök, de tevékenységük időszakában függetlenek hazájuk vezetésétől; mellékfoglalkozásuk nem lehet.

Az EU Bizottság munkáját hatalmas apparátus segíti: az EUROSTAT 1991-re vonatkozó évkönyve szerint 16 ezer fő, ami az EU személyi állományának 70 százaléka.

Az Európai Bizottságnak 1994-ben 17 tagja van, az EFTA-országok felvételével ez 21-re emelkedik, mivel a szerződések szerint minden tagállamból kell egy tagnak lennie, de egyikből sem lehet több kettőnél. Ennek megfelelően az öt nagy tagállam (Németország, Franciaország, Olaszország, az Egyesült Királyság és Spanyolország) adott két-két tagot az EU Bizottságnak, a többi egyet-egyet.

Az EU Bizottság feladata a szerződések végrehajtásának biztosítása s ellenőrzése (vitás esetekben a bírósághoz fordulhat), javaslatok, direktívák előterjesztése a miniszteri tanácsnak és az Európai Parlamentnek; a miniszteri tanács felhatalmazása alapján határozatokat hajt végre, tehát rendeleteket ad ki; a miniszteri tanácstól kapott mandátum keretében az EU Bizottság tárgyal kívülálló országokkal előirányzott szerződések, megállapodások, egyezmények ügyében; a bizottság a közösség képviselője nemzetközi szervezetekben.

A hatalmas szervezet bürokratikus jellegének bírálata az EU egyik örökzöld témája, bár a hosszadalmasság a hatalmas szervezet terméke. Csak egy példát említve: ha az EU egy kívülálló országgal meg akar állapodni *X* áru EU-ba való exportjának korlátozásáról, s ennek fejében kész valamilyen engedményre, akkor az EU Bizottság illetékes vezérigazgatóságának illetékes osztálya készíti el a mandátum tervezetét.

Ezt a tagállamok az *X* áru szakértőivel több menetben egyeztetik, majd teljes egyetértéshez közeli állapot esetén előterjesztik a miniszteri tanácsnak. Tervezetének jóváhagyását követően tárgyalnak a kívülálló országgal. Ha a partner nem fogadja el a javaslatot, de megállapodna egy, az EU Bizottság számára elfogadhatónak tűnő kompromisszumban, úgy újra a tagállamok áruszakértőihez fordul, s egyetértésük esetén ismét a miniszteri tanács elé terjeszti a módosítást. Ha a miniszteri tanács ezt jóváhagyta, megállapodik a kívülálló országokkal. Ehhez a nem jelentős ügyszám – ami nem igényel miniszteri tanácsi szintű aláírást – gyakorlatilag egy-másfél év szükséges.

Az EU Bizottságon belül is akadnak nézetkülönbségek, például a külpolitikai kapcsolatok vezérigazgatósága szorgalmaz egy harmadik országgal kötendő egyezményt, de a szállítási vezérigazgatóság nem tartja kívánatosnak.

Kétségtelen, hogy az EU Bizottságnak – egyfelől mint igen aktív javaslattevőnek, másfelől mint döntések végrehajtójának és a hatáskörébe tartozó döntések meghozójának – igen fontos a szerepe.

### *Az Európai Parlament*

Az Európai Unióért küzdők régi követelése, hogy az Európai Parlament (EP) valóságos parlamentté váljék, megszüntetve ezzel az demokratikus deficitet. Sikernek minősítették, hogy 1974-től az integráció állampolgárai közvetlenül választják meg tagjait, továbbá, hogy valamelyest bővült az EP-vel addig úgyszólván a tanácskozássra korlátozódó hatásköre.

A maastrichti szerződés értelmében az EP a következő hatáskörökkel rendelkezik:

- jóváhagyása szükséges a bizottság tagjainak kinevezéséhez, és ellenőrzi az Európai Unió Bizottságát;
- ellenőrzi (és elutasíthatja) az EU költségvetését;
- jóváhagyása szükséges új tagok felvételéhez és társulási megállapodások megkötéséhez;
- hozzájuthat az Unióval kapcsolatos valamennyi – akár bizalmas jellegű – információhoz.

Korántsem lebecsülendő az EP kezdeményezési, tanácskozási, kapcsolattartási funkciója, amelyekkel az integrációs folyamat előrevitelét szolgálja. (Lásd az *1.* és *2. táblázatot!*)

Az EP-nek számos bizottsága van: külügyi, mezőgazdasági, költségvetési, pénzügyi, energiaügyi, kutatás-fejlesztési, külgazdasági, jogi, szociálpolitikai, foglalkoztatási, regionális, kommunális kapcsolatok, közlekedési és idegenforgalmi, környezetvédelmi, egészségügyi, ifjúsági és művelődési, fejlesztési, polgárjogi, s több az EP ügyrendjével foglalkozó.

Az EP külkapcsolatait ápoló sajátos szervezetek a „delegációk”. Ma már a magyar kapcsolatokkal is külön delegáció foglalkozik, amelynek tevékenységére még visszatérünk.

Ha az EP nem rendelkezik is valóságos parlamenti hatáskörrel, igen fontos szerephez jutott az integráció elmélyítésének és kibővüléseinek előkészítésében. Tagjainak többsége az egyes tagállamokban ismert politikai személyiség, akik közvetlenül is befolyásolhatják országaik kormányát, hatalmon lévő pártjait.

## Az Európai Parlament képviselőinek országokénti megoszlása

1. táblázat

Ország	1994		A EFTA-országgal való kibővülés után
	I. félév	II félév*	
Ausztria	–	–	20
Belgium	24	25	25
Dánia	16	16	16
Egyesült Királyság	81	87	87
Finnország	–	–	16
Franciaország	81	87	87
Görögország	24	25	25
Hollandia	25	31	31
Írország	15	15	15
Luxemburg	6	6	6
Németország	81	99	99
Norvégia	–	–	15
Olaszország	81	87	87
Portugália	24	25	25
Spanyolország	60	64	64
Svédország	–	–	21
Összesen	518	567	639

\* A német egyesülés miatt folyamatban lévő és egyéb létszámemelkedés, ami 1994 júniusában lép életbe.

## Az 1993. júniusi\* létszám megoszlása pártfrakciók szerint

2. táblázat

Frakció	Létszám	Frakció	Létszám
Szocialisták	198	Szivárvány frakció	16
Kereszténydemokraták	163	Jobboldali frakció	14
Liberálisok	44	Baloldali koalíció	13
Zöldek	28	Függetlenek	22
Európai demokraták	20	Összesen	518

\* Az 1994. júniusi választást követő megoszlásról a kézirat nyomdába adásakor még nem voltak adatok.

(A korábbi kommunista frakció feloszlott.)

## A Bíróság

Az EK Bíróságának alapvető feladata az alapszerződések jogvédelme, funkciója szerint tehát egy nemzeti alkotmánybírósághoz hasonlítható. Minden ország egy-egy tagot delegál, de van egy 13. tagja is, hogy szavazáskor ne lehessen szótöbbséggel dönteni, emellett tagja a hat főügyész is. A megbízások hat évre szólnak. A tagokat az EU-országok kormányai nevezik ki, míg az elnököt a testület saját köréből választja. A döntéshozatal szempontjából a Bíróságnak a szerződések értelmezésében van szerepe.

## Egyéb intézmények

Az EK-szerződésben szerepel még a Számvevőszék, a tanácsadási hatáskörű Gazdasági és Szociális Bizottság, a Régiók Bizottsága és az Európai Beruházási Bank. A pénzügyi unióval foglalkozó fejezet megalapította az 1994 elejétől működő Európai Pénzügyintézetet (EMI), amely előfutára az 1997 elején létrehozandó Európai Központi Banknak. Ez – a nemzeti jegybankok analógiájára – az EU-jegybank funkcióit hivatott betölteni. Az Európai Pénzügyi Unió célja az integráció közös (a nemzeti

valutákat felváltó) valutájának létrehozása. Az egységes pénzügyi politika viszont feltételezi az integrált gazdaságpolitikát is, tehát a tagállamok lemondását szuverenitásuk jelentős részéről. A kijelölt kritériumok 1996. évi teljesítése több tagállam részéről már most is kérdéses. A koncepciók sem egységesek: a francia álláspont szerint a közös valutának húzó hatása volna a gazdaságpolitikák egységesítésére, a német felfogás szerint viszont a gazdaságpolitikák egységesítését követő, azt „megkoronázó” aktus volna a közös valuta létrehozása.

A program megvalósítása eddig hullámzó irányzatúnak bizonyult. A már korábban működött közös árfolyamrendszerből az Egyesült Királyság és Dánia ideiglenesen kilépett, nem szólva arról, hogy a közös pénzügyi és gazdaságpolitikához szükséges – inflációs rátára, államadóságra stb. vonatkozó – kritériumoknak ma még az erős tagországok sem tudnak megfelelni.

Az ET-hez hasonlóan az Európai Politikai Együttműködés (EPE) eredetileg ugyancsak a jogszabályokon kívül alakult ki, majd az Egységes európai okmány rögzítette, és az EU-szerződés kodifikálta. Ennek célja a közös kül- és biztonságpolitika fokozatos bevezetése.

Az EPE tipikus kormányközi együttműködésnek indult, és kodifikálását követően is megőrizte ezt a jellegét, noha az együttműködés mind szélesebb területekre terjeszkedett. Míg kezdetben a külpolitikának gyakorlatilag a kelet–nyugati vonatkozásaira, az Európai Biztonsági és Együttműködési Értekezleten való egységes fellépésre korlátozódott (például a közel-keleti kérdésekben nemigen volt eredményes), addig az EU-szerződés értelmében tevékenysége lényegesen bővült, kiterjedt a biztonságpolitikai kérdésekre is.

Az EPE intézményi rendszere négyfajú:

- az Európai Tanács határozza meg a fő irányvonalat, dönt a miniszteri tanácsban felvetődő nézeteltérések esetében, s a közös álláspontot képviseli a külkapcsolatokban;
- a tagállamok *külgügyminisztereinek értekezlete*, amely általában a miniszteri tanács ülései alkalmával külön is összeül, de az EU-szerződés értelmében növekszik a külpolitikai tanácskozásainak súlya;

- *politikai bizottság*, amelynek tagjai a tagállamok külgügyminisztériumainak politikai igazgatói. Ez – amellet, hogy összekötő a külpolitika és a külügyi adminisztráció között – előkészíti a külgügyminiszteri tanácskozásokat. A legalább havonként összeülő testület tevékenységét mintegy húsz munkacsoport segíti;

- az *európai levelezői csoport*, amelynek tagjai a külgügyminisztériumok erre kijelölt munkatársai. Legalább havonta üléseznek, kapcsolatot tartanak az Állandó Képviselők Bizottságával, és egymással úgyszólván naponta megosztják a lényeges külpolitikai információkat.

Az EU Bizottság képviselője az EPE találkozóinak mindegyik síkján jelen van. Az EU Bizottság feladata az Európai Parlament tájékoztatása a külpolitikai egyeztetésekről, javaslatokról, határozatokról.

Az EU keretében a felsoroltakon kívül a „spontánnak” nevezhető konzultációk és információcsere sorozata bonyolódik le.

Az integráció döntéshozatalában részt vevő s a döntéseket előkészítő – nehezen áttekinthető – intézmények közül figyelmet érdemelnek a műszaki szabványok egységesítésével vagy, ha erre nincs mód, harmonizálásával foglalkozó bizottságok: a CEN (Európai Szabvány Bizottsága angol rövidítése) és a Cenelec (Elektrotechnikai Szabvány Európai Bizottsága angol rövidítése). Ezeknek az európai szintű szabvány bizottságoknak tagjai a tagállami szabványbizottságok, továbbá az EFTA-országok szabványbizottságai is.

Amikor az EK elhalasztotta az egységes belső piaca megteremtését, eredetileg hatósági jellegű Szabványegységesítési bizottságot terveztek. Ilyen hatóság azonban végrehajthatatlan feladattal került volna szembe. A tagállamokban elfogadott szabványok, műszaki előírások jelentős része olyan mértékben tér el egymástól, hogy utasításokkal nem egységesíthetők. Így ésszerűbb megoldásnak tűnt az ügyet egyfelől a tagállamok szabványügyi hivatalainak együttműködésére bízni, másfelől az egységesítés mellett köztes fokozatokat találni: a harmonizációt és a szabványok kölcsönös elismerését.

Az *Európai Gazdasági Térség* megalapítása viszont szükségessé tette, hogy a szabványegységesítésben az EFTA tagjai is részt vegyenek.

### Az érdekegyeztetés szövevényei

A demokratikus berendezkedés egyik szükséges és elengedhetetlen velejárója, az érdekegyeztetés még igen kiforrott intézményrendszerrel, fejlett gazdasággal rendelkező országban sem tartozik a legolajozottabban működő mechanizmusokhoz. Éles viták lehetségesek a parlamentekben, régiók, gazdasági ágak, etnikumok érdekei ütköznek, nem szólva a pártok vitáiról, amelyek különösen a választási kampányok során erősödnek fel.

Átalakulásuk idején szinte törvényszerű, hogy egyre nezezebb az érdekegyeztetés, mint az például Magyarországon és Európa többi új demokráciáiban napjainkban tapasztalható.

Az integráció a megalakulása óta szinte folyamatosan a változások lázában él, vagy úgy, hogy a változások ténylegesen bekövetkeznek, vagy pedig úgy, hogy a változtatások terveiről vitatkoznak, ami önmagában is fokozza az érdekegyeztetés nehézségeit.

Ezen túlmenően az érdekegyeztetésben – igen vázlatosan – a következő ütközéseket kell elrendezni:

- a tagállamok valóságos érdekeltéréseiből származókat;
  - a vezető pártok eltérő koncepcióiból eredőket;
  - a különböző régiók gazdasági ágazatok – lobbyjai – eltérő érdekeiből származókat;
  - a rövid és a hosszú távú érdekekből származókat;
  - a gazdasági és a politikai érdekek eltéréseiből eredőket;
  - a külkapcsolatokban egyes kívülálló országok egymástól eltérő érdekeiből származókat;
  - a tényleges érdekek és egyes döntéshozók által képviselt, vélt érdekekből eredőket.
- Az érdekütközéseknek e szövevényéből néhány példát említünk.

#### *A valóságos gazdasági érdekkülönbözőségek*

Ezek közül valószínűleg a gazdag és a szegény tagországok, tehát a közös alapokba befizetők s az azokból részesedők közöttiek a legalapvetőbbek.

Egy ország gazdasága többféleképpen értelmezhető fogalom. A fejlődő országok nagy része gazdag nyersanyagokban, de nem képes e gazdagságát kiaknázni. Ilyenek voltak az OPEC-országok is az energiaválság kirobbanását megelőzően.

Gazdasági potenciált képviselhet egy igen nagy területű és népességű ország akkor is, ha lakossága szegényes körülmények között él, mint például Kína, s fordítva: lehet egy ország igen gazdag, mint Luxemburg vagy Svájc, de méretei miatt nem befolyásolja a világgazdaság, vagy egy kontinens erőviszonyait. (Ez, a nemzetközi pénzügyekben egyébként fontos szerepet játszó Svájc esetében is fennáll.) Mint a 3. táblázatból kitűnik, az EK tagjai között mind az összes, mind az egy főre jutó GDP terén jelentős különbségek mutatkoznak.

A 3. táblázatból kitűnik, hogy az EK-ban a legmagasabb egy főre jutó GDP 1988-ban négyszerese volt a legalacsonyabbnak, és a szorzó négy év folyamán csupán 3,6-ra csökkent, tehát lineáris projekciót alkalmazva – ami ismeretesen alapvető hiba volna bármilyen előrejelzési számításban – csaknem negyven év kellene a kiegyenlítéshez. Bár egy ötéves periódus nyilván rövid a szabályszerűségek kimutatására, arra talán elegendő, hogy igazolja:

- a Közösségben igen nagyok a gazdaságfejlettségi különbségek;
- az egy főre jutó GDP átlagát csupán a hat alapító ország és Dánia haladja meg;
- 1992-ben az EK bruttó „hazai” termékének 79 százalékát a négy legnagyobb tagországa adta, miközben 64 százalékát a három nagy alapító tagállam. Következésképpen a közös költségvetési kiadások túlnyomó része is ezekre az országokra hárul;

## A GDP és egy főre jutó összege az EK országaiban 1988-ban és 1992-ben

Ország	Bruttó hazai termék		Egy főre jutó bruttó hazai termék			
			folyó áron		vásárlóerő-paritásban	
	1988	1992	1988	1992	1992/988 százalék	1992 ECU
	milliárd ECU		ECU			
Belgium	128,1	169,1	12 921	16 831	30,0	17 130
Dánia	92,1	110,1	17 945	21 294	18,6	16 812
Egyesült Királyság	707,5	805,6	12 398	13 926	12,3	15 422
Franciaország	815,1	1020,2	14 586	17 885	22,6	17 646
Görögország	45,2	60,1	4 516	5 848	29,4	7 851
Hollandia	195,9	247,6	13 281	16 307	22,8	16 061
Írország	28,9	38,7	8 194	10 910	33,1	12 029
Luxemburg	5,8	8,2	15 404	20 766	34,8	20 538
NSZK	1010,4	1498,5	16 443	18 553	12,8	16 777
Olaszország	710,2	944,8	12 362	16 318	32,0	16 506
Portugália	40,6	74,3	4 104	7 536	83,6	10 532
Spanyolország	291,9	444,1	7 520	11 354	50,9	12 121
EK összesen	4071,6	5421,3	12 557	15 617	24,3	15 617
Egyesült Államok	4104,9	4586,2	16 662	17 950	5,9	22 255
Japán	2452,3	2833,7	20 001	22 797	11,4	18 771

*Forrás:* Europe Selected Statistics N. 852. 1994.

– az újraegyesülés költségei ellenére az NSZK-ból származik az EK GDP-jének 28 százaléka;

– a szegényebb déli országok felzárkózási folyamatának megindulása igen eltérő (különösen Portugália és Görögország között nagy a különbség). Hozzáfüzzük, hogy vásárlóerő-paritáson számítva az Egyesült Államok GDP-je 1992-ben 5686 milliárd ECU volt, s kereken öt százalékkal meghaladta az EK 5421 milliárd ECU-s értékét (1988-ban ez az eltérés még 8,5 százalék volt).

Az egy főre jutó GDP az Egyesült Államokban és Japánban változatlanul meghaladja az EK átlagát. Mindezek adaléku szolgálnak az EK-beli gazdasági érdeklentétek problémáihoz.

Az életszínvonal és általában a gazdasági fejlettség a tagállamokon belül sem kiegyenlített. Az egyenlőtlenségek csökkentésére hivatott az EK *regionális politikája*. Évente a költségvetés mintegy 13 százalékát fordítják az elmaradottabb régiók segítésére. Emellett a közös mezőgazdasági alapból nyújtott támogatások, az Európai Beruházási Bank eszközei is részt vesznek e feladatban. Az EK értékelései szerint a regionális politika az utóbbi időben hatékonyabbá vált ugyan, a különbségek azonban kirívóak maradtak.

Az EK 1991. évi egy főre jutó átlagos GDP-jét 100-nak véve, a régiók mutatói 209 (Hamburg) és 30 (Tübingia) között szóródnak (noha nehéz elképzelni, hogy az életszínvonal Erfurtban alacsonyabb lenne, mint például Görögország legszegényebb régiójában). A volt NDK körzeteitől és Franciaország tengerentúli területeitől eltekintve is, igen jelentős különbségek mutatkoznak az egyes régiók között, s nem csupán a déli országokban alacsonyak az értékek, hanem például Írországban és az Egyesült Királysághoz tartozó Észak-Írországban is. Természetesen viszonylagos, hogy egy kormány mit minősít elmaradott régióknak. Így például belga szemszögből nézve az EK átlagának 80 százalékát elérő Hainaut elmaradottnak számít, s Belgium részesült is a regionális alapból.

Az egyes tagállamok elsősorban saját elmaradottabb régióik támogatását szorgalmazzák, ezért a közösségi alapokhoz hozzájárulók a juttatások hatékonyságának ellenőrzését igénylik, míg az elmaradottabb tagállamok keveslik a regionális és egyéb alapokból nekik nyújtott támogatásokat.



A gazdasági érdekeltérések egy további csoportja a gazdaságszerkezeti különbözőségekből adódik. Így például az igen sok költséget felemésztő közös agrárpolitika az agrárexportőr tagországoknak (elsősorban Franciaországnak) kedvez, ezért a többiek a közösségi agrárkiadások csökkentését tartják indokoltnak. Ezt jól szemléltetik a mezőgazdasági politikára vonatkozó maratoni tárgyalások, a reform elhúzó-dása és a GATT-tárgyalások nehézségei.

További viták jelentkeznek kevésbé átfogó – csak egy ágazatot, esetleg egy terméket vagy termékcsoportot érintő – kérdésekben.

### *Koncepcionális eltérések*

Az egyes kormányok, parlamentek egymástól eltérő gazdaságpolitikai koncepcióiból és az objektív érdekeltérésekből származó ütközések esetenként nehezen választhatók el egymástól. A Pénzügyi Unió megvalósítása például az Egyesült Királyság, s az öt követő Írország és Dánia közösségi valutaárfolyam-politikai eltérései miatt is késik, hiszen a három ország ideiglenesen kilépett a korlátok között tartott árfolyamok rendszeréből, az ERM-ből. Ez azonban a késedelemnek csupán egyik oka; valójában amíg a gazdaságpolitikákat nem sikerül összhangba hozni, addig pénzügyi unió létrehozása sem lehetséges.

Megfigyelhető, hogy a tagállamok a maastrichti szerződésben rögzítettek ellenére sem egységesek a gazdasági unió és a politikai unió létrehozásának módozataiban és főleg ütemében. Franciaország, Németország és a Benelux államok szorgalmazzák ezt, Anglia viszont lazább integrációt őrizne meg.

Akadnak a politikának olyan szférái, ahol az egyesítés valójában meg sem indult. Ilyen a szociálpolitika; a Szociális Charta megszületett ugyan, de egyrészt a viták során egyre „soványodott”, másrészt nem kötelező érvényű. Szemlélteti ezt Nagy-Britannia kívülmaradása, s a Dániával kapcsolatban elfogadott külön nyilatkozat is.

A koncepcionális különbözőségeket jól példázza az EU Bizottság Növekedés, versenyképesség, foglalkoztatottság című fehér könyve, amelyet az Európai Tanács 1993. decemberi ülésén fogadott el. Az EU Bizottság javaslata a Közösség új növekedési modelljét tartalmazta. E szerint a recesszió és az Egyesült Államokhoz, Japánhoz viszonyított versenyképességi lemaradáson való túljutás kulcskérdése a környezetbarát technológia, a kutatás-fejlesztés erősítése (ezen belül az informatika, a biotechnológia, az audiovizuális szektor javára történő szerkezetváltás), továbbá a foglalkoztatási gondok – képzési-oktatási fejlesztéssel, „rugalmasabb munkaerőpiaccal”, a munkabérek járulékos terheinek csökkentésével való – megoldása.

E célokkal valamennyi tagállam egyetértett, de a javaslatához adott anyagaikban lényeges eltérések figyelhetők meg. Az Egyesült Királyság szerint a munkanélküliség fő oka a rugalmatlan munkaerőpiac s a bérek merevsége; kiemeli, hogy a szociális és egészségügyi költségek az EK-ban 60 százalékkal magasabbak, mint az Egyesült Államokban, és 100 százalékkal nagyobbak, mint Japánban. Az NSZK is elítéli a munkaerőpiac merevségét, de hozzáfűzi, hogy a kiút a bérarányok megváltoztatása (a feltörő ágazatokban dolgozók kapjanak többet, a lemaradókban foglalkoztatottak kevesebbet), és a munkaidő rugalmassá tétele. Ami a munkabérek terheit illeti, a német álláspont szerint a munkaadóknak nagyobb részt kell átvállalniuk az államoktól.

### *A lobbyk szerepe*

1994 februárjában nyilatkozott a Bizottság képviselője a lobbyk helyzetéről. A Közösség brüsszeli intézményei mellett mintegy 3000 lobby található, csaknem 10 000 foglalkoztatottal. A lobbyk főleg a gazdasági érdekképviseletek, de mellettük vannak

regionális alapon szerveződők is. Az EU Bizottság már 1993-ban tárgyalta mintegy kétszáz érdekképviselővel, amelyek mindenekelőtt azt igényelték, hogy a sajtóval egy időben juthassanak hozzá az EK-okmányokhoz, részt vehessenek a sajtótájékoztatókon. Az EU Bizottság közölte, hogy az okmányokat a napi sajtóértekezletek után egy órával megkapják, és hozzáférhetnek az adatbankokhoz is.

Az EU Bizottságnak arra a javaslatára, hogy állapodjanak meg a lobbyk magatartási kódexében, továbbá, hogy alakítsanak az EU Bizottsággal kapcsolatot tartó bizottságokat, a lobbyk tartózkodóan reagáltak.

A lobbyk valójában nem „rendszerbe illeszthetők meg”, sőt a viszony inkább fordított, az erősebb lobbyk jelentős befolyással rendelkeznek, mivel egy ágazat, régió vagy akár tagállam gazdaságfejlődésére is tudnak hatni. Ismét csak egy példát említve: egy multinacionális vállalatokhoz is kapcsolódó erős lobby komoly mértékben növelheti a munkanélküliséget, ha termelését EK-n kívüli országba helyezi át.

### A magyar – EK társulási megállapodás intézményei

A magyar – EK társulási megállapodás három intézményt hozott létre: a Társulási Tanácsot, a Társulási Bizottságot és a Társulás Parlamenti Bizottságát.

#### *A Társulási Tanács*

A miniszteri szintű Társulási Tanács (TT) felügyeli a megállapodás végrehajtását: évente legalább egyszer ülést tart, s ha azt a körülmények indokolják, bármikor. A TT a miniszteri tanács tagjaiból, az EU Bizottság képviselőiből és a magyar kormány tagjaiból tevődik össze. Működésénél, hogy az üléseken a tagok helyettesítői vegyenek részt. Elnökét felváltva az EK-Tanács, illetve a magyar kormány valamelyik tagja látja el.

A TT a megállapodásban előírt esetekben határozatokat hozhat, ezek a szerződő felekre nézve kötelező érvényűek. Emellett a szerződő felek egyetértése alapján ajánlásokat is tehet. Viták esetén a TT dönthet, vagy ha nem jut egyetértésre, külső döntőbizottságot jelölhet ki. Ennek tárgyalásain szótöbbséggel döntenek, s a határozat a szerződő felekre nézve kötelező érvényű.

#### *A Társulási Bizottság*

A Társulási Bizottság (TB) feladata a TT munkájának elősegítése; tagjai az EK miniszteri tanácsa, az EU Bizottság és a magyar kormány által kijelölt magas rangú hivatali képviselők.

A TT hatásköröket ruházhat át a TB-re. Másfelől a TB által alakított különbizottságok és munkacsoportok létét a TT ügyrendjében is rögzítik.

#### *A Társulás Parlamenti Bizottsága*

A Társulás Parlamenti Bizottságában a magyar Országgyűlés és az Európai Parlament arra kijelölt tagjai vesznek részt, tehát magyar részről az Országgyűlés Európai Közösségi Bizottsága, az EP részéről pedig a Magyarországi Kapcsolatok Delegációja. Rendszeres időközönként ülésezik, ügyrendjét maga állapítja meg; elnöki tisztét az ügyrend alapján a két fél felváltva látja el.

Feladata vélemény- és információcseré; jogosult a megállapodás végrehajtásához információkat igényelni a TB-től. A TB-nek a határozatairól tájékoztatni kell a Társulás Parlamenti Bizottságát és ajánlásokat is adhat ki.

## A közösség döntéshozatalának menete

Előljáróban emlékeztetünk arra, hogy a közösség intézményi és döntéshozatali rendszerét az EK-szerződés szabályozza, de ez vonatkozik az EU-ra is. Ugyanakkor az EU-szerződés kodifikálta a közösség legfőbb döntéshozó szervét, az Európai Tanácsot, amely azonban a közösségi jogrenden „kívüli” vagy „feletti”. Gyakorlatilag döntései a miniszteri tanácson keresztül érvényesülnek.

### *A javaslat megfogalmazása*

Az EK és az EU hivatalos javaslattevő szerve az EU Bizottság, amely javaslatot terjeszthet elő:

- saját kezdeményezésére,
- a miniszteri tanács felhívására,
- az Európai Parlament felhívására,
- a gazdasági és szociális bizottság felkérésére.

Bármilyen javaslatról legyen szó, a Bizottság széles körű megbeszéléseket folytat: – saját apparátusán belül (ha például egy harmadik országnak adandó mezőgazdasági importengedményről van szó, a külgazdasági vezérigazgatóságnak és a mezőgazdasági vezérigazgatóságnak kell egyetértésre jutnia);

– konzultál a tagállamok szakértőivel; ha nagyobb horderejű kérdéstről van szó, az Állandó Képviselők Bizottságával is, mivel az utóbbi készíti elő a miniszteri tanács üléseit, továbbá az EP illetékes bizottságával vagy delegációjával, továbbá a gazdasági és szociális bizottság illetékes szakcsoportjával;

– ezt követően a javaslatot állásfoglalás végett megküldi a miniszteri tanácsnak, az EP-nek és a gazdasági és szociális bizottságnak. (E két utóbbi véleményét ezzel párhuzamosan általában nemcsak az EU Bizottságnak, hanem a miniszteri tanácsnak is megküldi.)

– a vélemények ismeretében az EU Bizottság a módosított javaslatot terjeszti a miniszteri tanács elé. Véleményeltérés esetén általában tovább folyik az egyeztetés, hacsak a miniszteri tanács el nem dönti a kérdést. Azokban a témakörökben, amelyekben az EP jóváhagyása is szükséges a miniszteri tanács csak az előbbi egyetértése esetén dönt. Hangsúlyozni kell, hogy itt még nem a kérdés eldöntéséről esik szó, hanem arról, hogy a javaslat a miniszteri tanács napirendjére kerüljön.

– Azokban az esetekben, amelyekben az EU Bizottság hajt végre egy miniszteri tanács által hozott határozatot, természetesen nincs szükség az ismertetett menetre. Például ha egy tagállam az EU Bizottsághoz fordul egy harmadik országgal szembeni dömpingeljárás megindítása céljából, az EU Bizottság – a közösség érvényes jogrendje alapján – saját hatáskörében intézkedik.

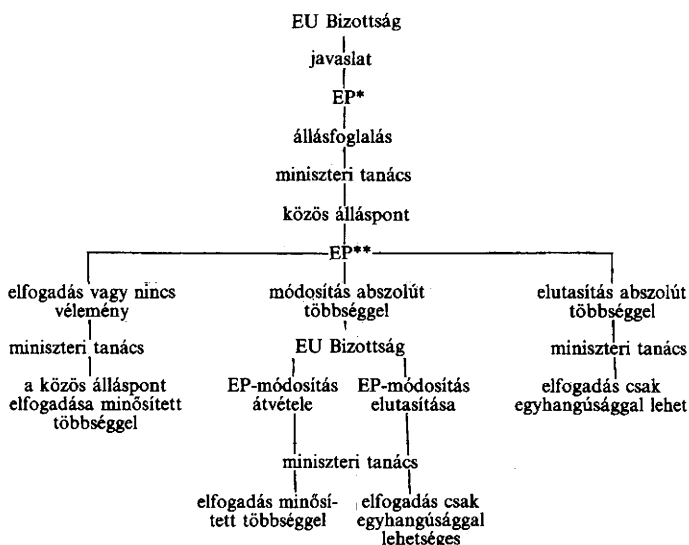
### *A döntéshozatali eljárás*

Az EK-szakirodalom a döntéshozatali eljárásnak két válfaját különbözteti meg: az egyik az, amikor a miniszteri tanács egyedül dönt, s az EP-nek csak javaslattevő vagy véleményezési hatásköre van; a másik az, amikor a jogrend a miniszteri tanács és az EP együttes döntését írja elő.

Mint a következő sémákból kitűnik, ha a miniszteri tanács és az EP nem értenek egyet, együttesen közvetítő bizottságot jelölnek ki, amelyben a miniszteri tanács és az EP egyenjogú képviselői vesznek részt.

Az ismertetett – kétségkívül bonyolult – eljárás a valóságosnak csupán egy egyszerűsített sémája, mivel a különböző szinteken mód van további (tanácsadó, ügyrendi stb.) bizottságok közbeiktatására.

**Döntéshozatali eljárás azokban az esetekben, amikor a miniszteri tanács egyedül dönt**



\* Első olvasat

\*\* Második olvasat.

**A közösségi, a nemzetközi és a nemzeti jogrend kapcsolata**

A közösség megalapításával a tagállamok korlátozták szuverenitásukat, így törvényhozó, jogalkotó hatalmuk egy részét is átruházták a közösségre. Az EKG-, majd az EK- és az EU-szerződés abban is különbözik az egyéb nemzetközi szerződésektől, hogy önálló jogrendet alkot: a már említett „*acquis communautaire*”-t. A tagállamok szempontjából ez azt jelenti, hogy a közösségi jog – felületesen fogalmazva – a nemzetközi jog és a nemzeti jogrend között helyezkedik el. Ezzel kapcsolatban azonban két probléma jelentkezik.

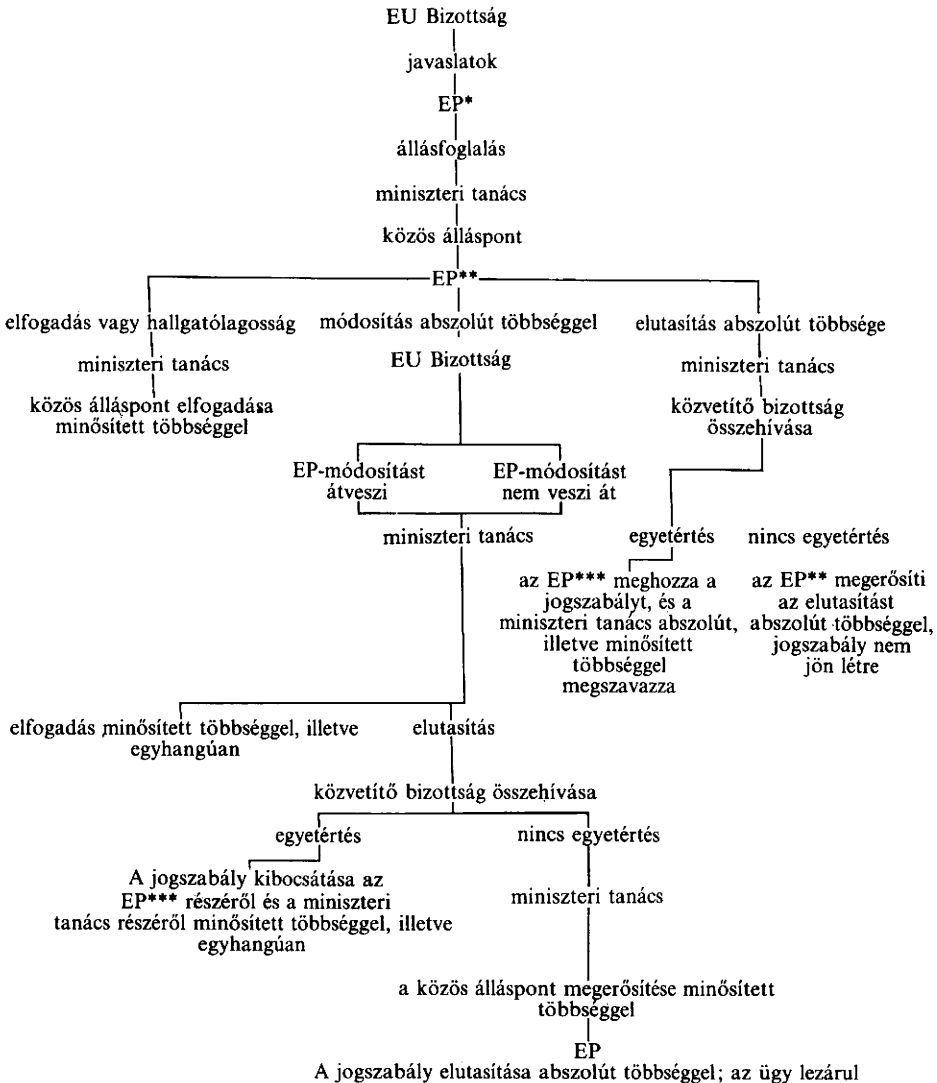
*A közösségi jog közvetlen alkalmazásának kérdése*

Mivel a közösségi jog – az ismertetett sémákból is kitűnően – a lényegében kormányközi jellegű miniszteri tanács döntése alapján jön létre, s mivel nagy horderejű kérdésekben a miniszteri tanács végleges döntését megelőzi az aláírt szerződések nemzeti parlamentek által történő ratifikálása, a nemzeti törvényhozás biztosítja a közösségi jogrend tagállami érvényesülését.

Ami az alkalmazást illeti, a helyzet nem egyértelmű. Előfordul, hogy egy vállalat vagy egy állampolgár az EK-szerződés megsértése miatt a tagállam bíróságán indít peres eljárást, s az utóbbi nem ad helyt keresetének. Ezt követően az Európai Bírósághoz fordul, s ott megnyeri a pert. Ha olyan tagállamról van szó, amelyik (mint például Hollandia) alkotmányjogában rögzítette az EK-jogrend elsőbbségét, ott az Európai Bíróság döntése végrehajtható. Azokban az országokban, ahol az EK-jog elsőbbsége nincs rögzítve, ott hosszas vita várható.

A közösségi jogalkotás ezért igyekszik a tagállamok alkotmányjogát messzemenően figyelembe venni.

**Döntéshozatali eljárás azokban az esetekben, amikor a miniszteri tanács és az Európai Parlament együttesen dönt**



\* Első olvasat  
 \*\* Második olvasat.  
 \*\*\* Harmadik olvasat.

Forrás: Borchardt [1993]

*A közösségi jog és a nemzetközi jog viszonya*

Mivel a közösség szerződesei lényegében a gazdaságra szorítókozó jogrendet tartalmaznak, s az EU-szerződésben megfogalmazott kül- és biztonságpolitikai integrálódás ez idő szerint csak cél jellegű, az EK jogrendje nem ütközik sem az ENSZ, sem a NATO, sem egyéb kül- és biztonságpolitikai nemzetközi kötelezettségekkel.

Más a helyzet a nemzetközi gazdasági egyezményekkel, elsősorban a GATT-tal kapcsolatban. Az EK kivonta a közös agrárpolitikáját a szabad kereskedelem alól, így

ellentétbe került a GATT XXIV. cikkével. A viták során az EK általában arra hivatkozik, hogy a GATT is kiegészült néhány mezőgazdaságot érintő külön szabályozással. Ez vitathatatlan – hiszen a GATT ismeretesen a „kivételek szabályainak gyűjteménye” –, de nem változtat azon, hogy a közös agrárpolitika egészében ellentétes a GATT-tal. A nemzetközi egyezményekben és fórumokon azonban gyakran nem a jog, hanem az erőviszonyok a döntők, s lévén az EK a világ legnagyobb nemzetközi kereskedelmi erőközpontja, módja van a szabályok megsértésére is, amíg a vele szemben álló erők vagy egyéb körülmények nem készítetik jogrendjének módosítására.

### A kívülálló ország által igényelt EK-döntések megalapozásáról

Az EU-hoz társult és a tagságra törekvő országok, így Magyarország számára is kulcskérdés, hogy hatékonyan készítse elő az általa igényelt közösségi döntéseket. A teljességre való törekvés nélkül kiragadunk néhány szempontot és módszert:

- az első feltétel a közösség alapos ismerete, beleértve annak belső és külső érdekviszonyait;

- a közösségi szabályozások alapos ismerete és a módosításaikra vonatkozó tervek. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ha egy kívülálló ország például egy adott termékének márkavédelméről készül megállapodást kötni, ismernie kell a közös kül- és biztonságpolitika megvalósítására irányuló vitának az adott időpontban jellemző részleteit. Ismernie kell azonban a szóban forgó termékre és általában a márkavédelemre vonatkozó közösségi szabályozásokat, a termékre más országgal kötött megállapodásokat (precedens jellegük miatt), az áru piaci helyzetét és hasonlókat;

- az adott kívülálló ország és az EK szerződéseinek ismerete. Ha például Magyarországon egy új termékcsoport gyártói a felfutás idejére az EK-ban beviteli könnyítéseket kívánának kapni, ismerniük kell a Társulási megállapodás erre vonatkozó rendelkezéseit is;

- fel kell mérni, hogy az adott kívánság teljesítését előreláthatóan *mely tagállam és mely lobby támogatná*, melyek elleneznék, s melyek számára közömbös.

Ehhez mind a tagállamok érdekelt minisztériumaival (nagy horderejű ügyekben állam-, illetve kormányvezetőivel is, mind azok külképviseleteivel, mind az EU Bizottsággal, mind pedig az EP-vel és végül a számításba jövő lobbykkal célszerű kapcsolatba lépni.

A tapasztalatok szerint egy-egy intézkedés támogatása vagy elutasítása függhet az üggyel látszólag semmiféle kapcsolatban nem álló tényezőktől. Például a Cseh Köztársaság kormányfője kifejtette, hogy országa áll legközelebb az EU-tagsághoz. A 2. világháború előtt igen fejlett iparú cseh és morva régió jó esetben valóban hamar felzárkózhat az EU középmezőnyéhez, de nehéz elképzelni, hogy a geostratégiai és biztonságpolitikai szempontból az EU számára lényegesen fontosabb Lengyelország megelőzése ne ütköznék problémákba.

Az integráció igen nagy eredménye egyrészt a német–francia kibékülés, másrészt a francia–angol kapcsolatok megoldása. (Emlékeztet, hogy Franciaország éveken át ellenzte az Egyesült Királyság felvételét.) A normalizálódás azonban nem jelenti azt, hogy valamennyi korábbi aggály eltűnt. A lazább integrációt igénylő Egyesült Királyságnak elvileg támogatnia kellene az EU közép-európai új demokráciákkal való kibővülését, de feltételezhető, hogy e térséget inkább német érdekszférának tekinti, s így nem tartozik a főbb támogatók közé. Ami az EU Bizottságot illeti, a kibővüléssel kapcsolatban a költségvetési kérdések mellett (az új tag nettó befizető vagy nettó felvevő lesz-e) több technikai aggály is felvetődik, mint a hivatalos nyelvek számának növekedése, a határozathozatal nehezülése. (Bár elképzelhető, hogy a kibővülés nem növeli az amúgy is meglévő szavazási ellentéteket.)

A példák szinte vég nélkül sorolhatók.

- Az intézkedést igénylő ország *EK-konformitása* a legfontosabb feltételek egyike. A részletkérdésekre példa, hogy egy EK-szabványoknak és minőségi előírásoknak megfelelő árura nyilván könnyebb elérni valamilyen kedvezményt, mint olyanra, amely ezeknek nem felel meg.

Átfogóbb igények érvényesítéséhez, különösen a csatlakozás előkészítéséhez igen jelentős az EK-konformitás előrehaladása. Emlékezhetünk a Magyar–EK Társulási Megállapodásra, amelyben Magyarország vállalta jogszabályainak a közösségekhez való illesztését, különösen a bankjog, a számvitel, az adójog, a szellemi tulajdon, a munkavédelem, a pénzügyi szolgáltatások, a versenyszabályozás, az emberi élet- és egészségvédelem, az állat- és növényegészségügy, az élelmiszerjog, a fogyasztói jogvédelem, a közvetett adók, a műszaki előírások és szabványok, a közlekedés és a környezetvédelem terén.

A felsoroltak a társulási megállapodás időtartamára vonatkoznak: a csatlakozásnak előfeltétele az adott időpontban érvényes közösségi jogrendszerhez való alkalmazkodás.

Természetesen az is elképzelhető volna, hogy a csatlakozási szerződés bizonyos átmeneti időszakot jelöl meg a teljes konformitás elérésére (amire már volt precedens más országok esetében). Az EU egyes tisztségviselőinek nyilatkozataiból úgy tűnik, hogy a közép- és kelet-európai társult országok esetében a társulás időtartamát kívánnák a felkészülésig meghosszabbítani.

– A hatékony előkészítés további feltétele a társult országok *kormányzati és érdekképviseleti szervei közötti együttműködés*. Az ipari országokban ez hagyományos, az új demokráciákban még kevésbé bejártott. A tapasztalatok szerint az ilyen együttműködés felszínre hoz olyan körülményeket, amelyeket a kormányzat által kijelölt tárgyalódelegációnak figyelembe kell vennie; így egyfelől nehezíti a tárgyalásokat, másfelől viszont szilárdabb alapot biztosít a megállapodások végrehajtásához.

– Mivel az EU döntéseit előkészítők köre igen széles, a csatlakozni kívánó társult ország előkészítő munkájában célszerű ennek tükröződnie, tehát a Társulási Tanács, az előbbi munkáját alátámasztó Társulási Bizottság és a Társulási Parlamenti Tanácsának tagjai mellett kiaknázandók a kapcsolatok az EU tagállamai külügy- és érdekelt minisztériumaival, külképviseleti szerveivel csakúgy, mint az érdekképviseleti szervek nemzetközi hálózatával. Az előkészület sokrétűsége miatt különösen fontos a folyamatos hazai egyeztetés.

Ezeket túlmenően a csatlakozási szerződésre irányuló tárgyalások megindításához a legmagasabb szintű, azaz állam-, illetve kormányfői s az EU Bizottság elnökével való megbeszélések szükségesek, hiszen e kérdés eldöntése már az Európai Tanács hatáskörébe tartozik.

Az EU-tagságot elérni kívánó országban természetesen szükséges a parlament jóváhagyása, majd a szerződés ratifikálása. Az eddig csatlakozó országok esetében előfordult, hogy a kérdéstről népszavazás döntött. Ez akkor válhat szükségessé, ha a parlament tagjainak és a lakosságnak erősen megoszlik véleménye a tagságot illetően.

Befejezésül ismét utalunk arra, hogy az Európai Unióban sok minden módosulhat, például az egyes tagállamok miniszteri tanácsbeli szavazatának súlya, a javaslat elfogadásához vagy elutasításához szükséges szavazati arányok, bővíthet az EP hatásköre.

A társult országokkal való kapcsolattartás is változik. Így 1994 márciusának elején a miniszteri tanács azt javasolta a társult közép-európai országoknak, hogy a miniszteri tanács elnökének, az EU Bizottság elnökének és a társult államok állam-, illetve kormányfőinek részvételével évente legalább egyszer vitassák meg a kül- és biztonságpolitikai kérdéseket, továbbá, hogy a társultak külügyminiszterei minden tanácselnökségi periódusban (tehát fél-évenként) külön tanácskozzanak. Az EU részéről felajánlották, hogy a társultak EU melletti misszióvezetőit az Európai Tanács minden ülését követően informálják, s több elképzelést ismertettek a társultak intenzívebb bevonására az Európai Politikai Együttműködésbe.

Az integráció érdekegyeztetésének részletes története tehát folytatódik, alapvető jellege (vagyis a kormányközi és a nemzetek feletti döntéshozatal ötvözete) még hosszú évtizedekig változatlan marad.

- WEIDENFELD W.–WESSELS W. [1994]: Europa von A bis Z. Europa Union Verlag, Bonn.  
BORCHARDT K.–D. [1994]: Das ABC des Gemeinschaftsrechts. Europäische Dokumentation.  
Luxembourg.  
LÄUFER TH. [1994]: EG–Polen–Ungarn. Europa-Verlag, Luxemburg Europe, Agence internationale d'information pour la presse Bruxelles különböző számai.  
Commission of the European Communities [1993]: Growth, Competitiveness Employment – The Challenges and Ways into the 21st Century. White Paper, Brüsszel – Luxemburg.

## IBM AS/400. A számítástechnika eszperantója

Manapság az élet minden területén egyre-egyetöbb szükségé válik a közös nyelv megtalálása. Nincs ez másképp a számítástechnika világában sem: a legtöbb vállalatnál ugyanis különböző gyártóktól és forgalmazóktól származó berendezések alkotják az információs rendszer egészét. Hogy a heterogén rendszerek a lehető leghatékonyabban működhessenek együtt, ahhoz a gyártók olyan világméretű összefogására van szükség, mint az OSF (Nyílt Szoftver Alapítvány). Az IBM – az egyik alapító tagként – olyan számítógépeseladót fejlesztett ki, amely kiváló példája az együttműködő-képesség legmagasabb szintjének. Ez az IBM AS/400.

Az AS/400 kiváló együttműködő-képessége lehetővé teszi az osztott file- és adatbázishasználatot a legbonyolultabb alkalmazások esetén is. Az AS/400-zal éppolyan könnyedén

érhető el a rendszer-erőforrások maximális kihasználása, mint amilyen egyszerűen elkerülhető a munkák és adatok felesleges duplikálása. A több szinten jelenlévő – és szintenként egyre fejlettebb – együttműködő-képesség a rendszerek újszerű felhasználását biztosítja, ami az eddigi alkalmazásoknál jóval nagyobb teljesítőképességet és hatékonyságot jelent. Az IBM már ma is olyan komplex megoldásokat kínál, amelyek több forgalmazó közös fejlesztéseként garantálják a jelenlegi legfejlettebb együttműködési képességet.

Itt felsorolni az IBM – és az AS/400 – eredményeit a különböző számítógépek működésének összehangolásában persze lehetetlen. Ön viszont minden szükséges információt megkap ezekről az eredményekről, ha a mellékelt kupont visszaküldi címünkre: 1118 Budapest, Ménesi út 22.

Kérem, küldjenek számomra részletes tájékoztatót.

Név: .....

Beosztás: .....

Cég: .....

Cím: .....

Tel/Fax: .....

1/4





GÁBOR R. ISTVÁN

**Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul?****Történeti és kontextuális meghatározottságok összehasonlító nézőpontból**

A mezőgazdaságon kívüli ágakban Magyarországon a foglalkoztatás ma már több mint ötödrészben önfoglalkoztatás. Nemzetközi összehasonlításban ez magas arány. Eltekintve napjaink volt szocialista országaitól, az önfoglalkoztatás szinte robbanásszerű bővülése pedig egyenesen példátlan.

Szemben napjaink efelett örvendező szakmai közfelfogásával, nem zárható ki, hogy a sikeres gazdasági átalakulásra nézve veszélyeket magában rejtő vállalkozás-túlnépesedési és -túlprózódási folyamatnak vagyunk tanúi.\*

Ami szembeállít bennünket egymással, az nem a céljaink – mindegyikük ugyanarra vezet –, hanem a módszereink.

*Antoine de Saint-Exupéry*

1976 táján terelődött az érdeklődésem az akkori magángazdaságra, az ún. második gazdaságra. E sajátos magángazdaságot – az uralkodó felfogástól eltérően – nem a kapitalista múlt pusztá maradványának s nem is a szocializmus kóros kinövésének tekintettem, hanem az államszocialista berendezkedés szerves részének.

Figyelmemet az első és a második gazdaság közötti eredendően konfliktusos viszony természetének és hosszabb távú kimenetelének tisztázására összpontosítottam. A nyolcvanas évek közepén arra jutottam, hogy miután rövidesen nyilvánvalóvá válik az első gazdaság „piacosítására” irányuló további reform-erőfeszítések hiábavalósága, a rendszer evolúciójára mindinkább a második gazdaság bővülése fogja rányomni a bélyegét. Alapvetően ettől vártam a piacgazdasági jegyek térnyerését.

\* Ez az írás a Collegium Budapestben 1994. április 28-án elhangzott angol nyelvű nyilvános előadáson alapszik. A szerző ez úton mond köszönetet a Collegiumtól kapott egyéves ösztöndíjért és azért a szakmai segítségért, amelyet a Collegium ösztöndíjasaiból *Kornai János* kezdeményezésére és irányításával a gazdasági átmenet tanulmányozására létrejött munkacsoporttól kapott. Köszöni továbbá *Féli József*nének, a KSH gazdasági szervezeteket nyilvántartó osztálya vezetőjének a betekintés lehetőségét az APEH–KSH még nem publikált kisvállalkozási adattáblázataiba és az adatok tartalmáról kapott felvilágosítást.

Néhány évvel később, a magántőkés piacgazdaságra való áttérés napirendre kerülésével természetesen újra kellett gondolnom a második gazdaság evolúciós szerepével kapcsolatos álláspontomat. Az újragondolás nyomán újra csak szembekerültem a szakmai közfelfogással, amelyik akkoriban, a radikális rendszerváltás előestéjén a második gazdaságból kinövő kisvállalkozásra mint a piacgazdaságra való áttérés egyik motorjára, katalizátorára tekintett.

Magam is a kisvállalkozás gyors terjedésére számítottam. Ugyanakkor valószínűtlennek láttam az államszocializmus viszonyai között szocializálódott félbér munkás-félvállalkozó tömeg piacgazdaság-idegen gazdasági mentalitásának gyors átformálódását, passzív és zökkenőmentes hozzáigazodását a piacgazdálkodás követelményeihez. Attól tartottam, hogy az öröklött mentalitások hosszabb időn át rá fogják nyomni a bélyegüket a kisvállalkozás fejlődési pályájára.

Az átalakulás első két évének tapasztalatai félelmeimet részben megerősítették, részben újabakkal tetézték. Rá kellett jönnöm, hogy nemcsak a történeti örökség, hanem az átalakulási válság is kedvezőtlenül befolyásolja a kisvállalkozás fejlődési pályáját. Különösen a tömeges és krónikus munkanélküliséget láttam olyan kontextuális tényezőnek, amelyik a kisvállalkozók piacgazdaság-idegen mentalitását konzerváló irányban hat.

Akkori helyzetértékelésem és következtetéseim közreadása óta újabb két év telt el, lejárában az átalakulás első kormányának mandátuma. Elérkezettnek láttam az időt a kisvállalkozás helyzetének és kilátásainak a legújabb tapasztalatokkal is számot vető ismételt átgondolására. Ez motivált előadásom témájának megválasztásában.

Virul vagy satnyul napjainkban, a gazdasági átalakulás körülményei között Magyarországon a kisvállalkozás? – erre a kérdésre keresek választ, mégpedig a mezőgazdaságon kívüli ágakra korlátozódva és az önfoglalkoztatás legnagyobb létszámot felölelő szegmensét, az ún. egyéni vállalkozást tartva elsősorban szem előtt. Ahol az összehasonlíthatóság megköveteli, ott természetesen igyekszem tekintettel lenni arra, hogy a nemzetközi statisztikák az egyéni vállalkozók mellett a segítő családtagokat, a termelőszövetkezetek tagjait s a magyar szóhasználat szerinti nem jogi személyiségű társas vállalkozások dolgozó tulajdonosait is önfoglalkoztatottnak minősítik.

Előadásom alapvetően makroszemléletű és közgazdasági nézőpontú. Ez nem a kifejtés módjában jut majd kifejezésre. A kifejtés nem technikai lesz. Formális modellekre csupán szórványosan és egészen elnagyoltan – ha szabad így mondanom: informálisan – utalok, heurisztikus céllal. A közgazdasági, ezen belül a makronézőpont hangsúlyozásával azt akarom csak előre jelezni, hogy az önfoglalkoztatás nagyobb aggregátumaiban tetten érhető gazdasági meghatározottságokra fogom összpontosítani a figyelmemet. Ez a megközelítés eltér, mondjuk, a szociológus több szempontú vizsgálódásra és inkább dezaggregálásra hajló habitusától.

Hogy az elmúlt négy év fejleményei, ezen belül a legújabbak alapján megpróbálhassunk tárgyilagos álláspontot elfoglalni a nézeteknek abban a megosztottságában, amely a címben feltett kérdés körül ma Magyarországon megfigyelhető, legcélszerűbb, ha az önfoglalkoztatás piacgazdasági tapasztalataiból indulok ki. Ezután térek át a magyarországi önfoglalkoztatás tapasztalatainak bemutatására és értékelésére. A hivatalos statisztikákból feltáruló tények, amelyekre e részben elsősorban támaszkodom, mint látni fogjuk, az önfoglalkoztatás és családi vállalkozás sajátos fejlődési pályáját, egyfajta „túl sok – túl kicsi” szindróma állandósulását valószínűsítik. Végül e tünetegyüttes gazdaságpolitikai implikációjáról fejtem ki az álláspontomat.

### Piacgazdasági tapasztalatok

Mondandóm szempontjából a külhoni vizsgálati eredmények három metszete tűnik meghatározó jelentőségűnek. Ezek: 1. az önfoglalkoztatás szekuláris trendjei és országok közötti különbségei; 2. rövid távú konjunkturális ingadozásai; valamint 3. egy-egy országon belüli regionális eltérései. Vegyük őket sorra.

1. A mai fejlett piacgazdaságok évszázados történeti adatsorai egészen a hetvenes évekig az önfoglalkoztatás szisztematikusan csökkenő gazdasági súlyáról tanúskodtak. Ez az irányzat csak részben magyarázható a hagyományosan magas önfoglalkoztatás-arányú mezőgazdasági foglalkoztatás visszaszorulásával. Az önfoglalkoztatás történelmi térvesztése a nem mezőgazdasági foglalkoztatáson belül is megfigyelhető, mégpedig a hagyományosan magasabb önfoglalkoztatású kereskedelmi és szolgáltató ágak – az ún. terciér szektor – növekvő súlya ellenére.

Felmerül a kérdés: vajon e folyamat hetvenes évekbeli megtörése mennyiben tudható be olyan sajátos világgazdasági fejleményeknek, mint például az energiaár-trend előző évtizedbeli megfordulása s az emiatt előállott stagfláció s mennyiben a fejlett országok kormányzatainak magatartásában bekövetkezett változásoknak: a megnövekedett munkanélküliség elleni harc jegyében az önfoglalkoztatás fokozott kedvezményezésének a kontinensen; a magasabb jövedelmek növekvő marginális adókulcsainak az Egyesült Államokban stb.? Vajon a korábban érvényesülő történelmi trendtől való időleges elkanyarodásnak vagyunk-e tanúi, avagy – mint oly sokan állítják – új fejlődési pálya beköszöntének?

Kétségkívül komoly érvek szólnak ez utóbbi lehetőség mellett. Így például jogosnak tűnik a hivatkozás a számítógép behatolására az ipari termelésbe, amely radikálisan csökkentheti a gazdaságos üzemméretet, s a specializált gyártóeszközökkel végzett hagyományos tömegtermelés térvesztésére korunk bizonytalanabbá vált világgazdaságában. Csakhogy sem elegendő idő nem telt még el, sem nem eléggé markáns az önfoglalkoztatás legújabbkori térnyerése ahhoz, hogy még oly meggyőzőnek látszó érvek alapján a trend megtörését korszakos változásnak minősíthessük.

E csökkenő történelmi trendhez képest, amely a hetvenes évekig a mai fejlett országok mindegyikére jellemző volt, országok közötti keresztmetszeti összehasonlításban kevésbé egyértelmű az önfoglalkoztatás és a gazdasági fejlettség negatív kapcsolata. A gazdasági fejlettség hasonló sávjában elhelyezkedő országok összevont csoportjaira markánsnak tetszik ugyan a kapcsolat. Túl sok ország lóg azonban ki a sorból, semhogy beérthetünk az önfoglalkoztatás országok közötti szóródásának egy tényezőes magyarázatával.

Próbaképpen többváltozós lineáris regressziókat számítottam az OECD-országok önfoglalkoztatási rátái, valamint jövedelemszintje (gazdasági fejlettsége), munkanélküliség-adatai és munkaerő-piaci korporativitásmutatói között. Ez utóbbi mutatók bevonása mögött az a sejtés állt, hogy a munkaerőpiac korporativitásának foka – a kollektív érdekképviseletek közötti makroegyezkedés szerepe – részint a munkavállalás feltételeire gyakorolt hatásán keresztül befolyásolhatja az önfoglalkoztatás választását. Részint pedig azáltal, hogy a munkaerőpiacon mért korporativitás a gazdasági berendezkedés egészére, így a kisvállalkozói szektorra is többé-kevésbé jellemző lehet. Emellett a korporativitás talán valamilyen asszociativitási és kooperativitási hajlam közelítő indikátoraként is értelmezhető.

E durva magyarázatkíséret negatív tanulsága, hogy a munkanélküliség rátája nem szignifikáns magyarázó erejű változó. Nem állítható, hogy – mondjuk – krónikusan nagyobb munkanélküliség mellett viszonylag gyakoribb lenne az önfoglalkoztatás. Lehet persze, hogy valamely országban részben pont azért viszonylag alacsony a munkanélküliség, mert más országokhoz képes viszonylag kiterjedt az önfoglalkoztatás, s ezért nem mutatkozott a két változó között kapcsolat.

E negatív tanulságon túl, amely az önfoglalkoztatás munkaerő-piaci nézőpontú ökonometriai vizsgálatának általánosabb – nem csupán a keresztmetszeti, hanem az idősoros elemzésben is gondot jelentő – nehézségére is rávilágít, pozitív eredmény is adódott. A gazdasági fejlettség és a korporativitás együttesen mind az ipari, mind a szolgáltató ágakbeli önfoglalkoztatási ráták országok közötti eltéréseit mintegy felelősségben és – a kis minta ellenére – nagy biztonsággal megmagyarázza.

Bizonyos fókig a „rendellenességek” is tanulságosak. A regressziós egyenletekből becsült értékekhez képest kiugróan magas nem mezőgazdasági önfoglalkoztatásának mutatkozott Olaszország és Japán. Mindkettő köztudottan a kisvállalkozás szoros, noha homlokegyenest eltérő típusú integrálódásának mintaországa. Olaszországot – különösen az északolasz ún. ipari övezeteket – a szakirodalom a kisvállalkozások horizontális integrálódásának, míg Japánt a kisvállalkozások nagyvállalatokhoz való vertikális integrálódásnak klasszikus eseteként tartja számon. Megkockáztatható, hogy az önfoglalkoztatás, a családi vállalkozás gazdasági szerepe nem kis részben a kisvállalkozás gazdasági integráltságának függvénye. Ezt a hipotézist, úgy tűnik, mintegy a visszájáról támasztja alá a modernizációs csapdában vergődő, duális gazdasági szerkezetükről nevezetes és burjánzó informális gazdaságú latin-amerikai országok példája s általában mindazoké a világgazdaság peremére szorult országoké, amelyeket magas városi munkanélküliség és magas önfoglalkoztatás közepette a kisvállalkozás mindkét értelemben vett gazdasági dezintegráltsága jellemez.

Mielőtt áttérnék a konjunkturális ingadozással kapcsolatos piacgazdasági tapasztalatokra, szeretnék két további, kézenfekvő hipotézis erejéig visszatérni a gazdasági üzemméretnek az önfoglalkoztatás súlya szempontjából vett jelentőségére és összefüggésére a kisvállalkozás gazdasági integráltságával.

Az egyik hipotézis szerint a kisvállalkozásnak mind a horizontális, mind a vertikális integrálása részben azáltal növelheti az önfoglalkoztatást, hogy bővíti a gazdasági tevékenységeknek azt a tartományát, amelyben a családi vállalkozás megfelel a gazdaságos üzemméret követelményének; részben ez állhat Olaszország és Japán kiugróan magas önfoglalkoztatási rátái mögött. Ez egyben azt is jelentheti, hogy – egyrészt – a kisvállalkozás horizontális integráltságának szorossága csökkenti az egyéb gazdasági szervezetek viszonylagos – mondjuk: 1000 lakosra jutó – „népsűrűségét”. Tudniillik a horizontálisan integrált kisvállalkozások nagyobb létszámú gazdasági szervezeteket képesek helyettesíteni. Másrészt, a vertikális integráltság viszont lefelé tolja az egyéb gazdasági szervezetek létszám szerinti méretmegoszlását, mert a vertikálisan integrált kisvállalkozás a vertikáló szervezet számára gyárkapun belüli termelést és foglalkoztatást képes helyettesíteni. E két állítás empirikus igazolását hipotézisünk megerősítésének tekinthetnénk.

Másik, az előbbit nem kizáró, inkább kiegészítő hipotézis: a kisvállalkozás integráltságának hatása az önfoglalkoztatásra részben azon alapulhat, hogy csökkenti az önfoglalkoztatás típusú vállalkozás gazdálkodásának függését a háztartás gazdálkodásától. E függés lazulása ugyanis a háztartás rövid távú fogyasztásorientáltságával szemben a hosszabb távú üzleti racionalitás érvényesülésének kedvez, gazdaságilag hatékonyabb működés irányában hat. Ez a hipotézis is talán segíthet megmagyarázni az integráltság és az önfoglalkoztatási rátáknak az olasz és a japán példából kitetsző pozitív kapcsolatát – s egyben rávilágítani a latin-amerikai önfoglalkoztatás alacsony gazdasági hatékonyságának egy lehetséges forrására.

2. Áttérve mostmár az önfoglalkoztatás üzletciklus-függésére, az ez irányú ökonometriai vizsgálatok általában abból indulnak ki, hogy az egyén munkavállalásból önfoglalkoztatásra az önfoglalkoztatás kontra munkavállalás viszonylagos várt hozadékának alakulásától függően vált át. Így ha – mondjuk – a munkanélküliség növekvő kockázatával néz szembe, jobban hajlik rá, hogy az önfoglalkoztatást válassza. Ennek megfelelően az önfoglalkoztatásba való beáramlás az ún. toláshipotézis szerint a munkanélküliséggel egy irányban, „ciklusellentétesen” alakul. Az ún. húzás-hipotézis szerint ugyanakkor a GDP trendtől való eltéréseivel, az önfoglalkoztatás

jövedelmezőségével vagy például a szabad rendelkezésű reáljövedelemmel is egy irányban, ennyiben tehát „cikluspárhuzamosan” mozog. E toló- és húzóhatások eredőjének előjele bizonytalan.

A konjunktúraingadozás előre meg nem határozható irányú, ellentmondásos hatása az önfoglalkoztatásba való beáramlásra a toló- és húzóerők ütközésén túl azzal is összefügghet, hogy az üzleti ciklus során a beáramlási korlátok is ellentmondásosan változnak. Pangáskor könnyebbé válik ugyan az önállósulás azáltal, hogy az ilyenkor gyakoribb termelés-visszaesések és üzembezáráások következtében bőségebb a használt termelési berendezések, használaton kívüli üzlethelyiségek stb. kínálata. Am egyidejűleg nehezül is például azáltal, hogy a nagyobb bizonytalanság a bankokat és befektetőket aggályosabbá teszi az üzletalapítás-fipanszírozásban.

Ugyancsak nem egyértelmű a konjunkturális ingadozások önfoglalkoztatásból való kiáramlásra gyakorolt összhatásának az iránya. A fellendülés húzóhatást fejt ki a munkaerőpiacra való beáramlásra, serkentve ezzel az önfoglalkoztatásból való kiáramlást. Am egyszerűen mérsíklí is e kiáramlást azáltal, hogy ilyenkor javul az önfoglalkoztatás jövedelmezősége.

Nem meglepő hát, hogy az önfoglalkoztatás konjunkturális hullámzásának azok az ökonometriai vizsgálatai, amelyek a be- és kiáramlás együttes eredményét tükröző állományalakulást próbálnak meg konjunkturális hatásokkal összefüggésbe hozni, végképp nem jutnak egyértelmű következtetésre. Eredményeik értelmezését csak nehezíti, hogy az országok közötti összehasonlíthatóság szempontja az önfoglalkoztatás valamilyen ráta típusú mutatója mint magyarázandó változó mellett szólna – például az önfoglalkoztatottak összes foglalkoztatotton belüli hányada vagy a munkavállalókhoz viszonyított aránya. Egy ilyen mutató azonban pusztán attól is ingadozhat, ha az üzleti ciklus során az önfoglalkoztatottak száma nem, csak a nevező módosul – például pangáskor szűkül, élénküléskor bővül a munkavállalás.

3. Az első rész lezárásaképpen áttérek a piacgazdaságok tapasztalatainak harmadik aspektusára: az önfoglalkoztatási ráták területi szóródására.

Szemben az országok közötti keresztmetszeti és az idősoros vizsgálódásokkal, amelyek rendszerint nem mutatnak ki egyértelmű és szoros kapcsolatot munkanélküliség és önfoglalkoztatás között, egy-egy országban belül térségközi összvetésben a kapcsolat egyértelműen és markánsan negatív. A depressziós régiókban jellemzően viszonylag alacsony, a prosperáló övezetekben magas arányú az önfoglalkoztatás. Vagyis az önfoglalkoztatás nemhogy enyhítené a depressziós térségek munkanélküliségét, maga is áldozata a helyi depresszióknak, s ezen a helyzeten a munkanélküliek önfoglalkoztatottá válásának kormányzati ösztönzése sem képes változtatni. E paradox jelenség feltehető oka, hogy a kedvezményekből a legkevésbé a depressziós övezetek munkanélkülijei képesek hasznot húzni.

A különféle kormányzati vállalkozásalapítás-ösztönző intézkedésektől várt pozitív hatás egyébként makroszinten sem igen mutatható ki. Valószínűleg mert a hatásokra megszülető vállalkozások vagy kérészetük, vagy amennyiben mégis megszüldülnek, annyiban korábban önállósult önfoglalkoztatottakat szorítanak ki a piacról. Részben emiatt, részben jelentős holttehervesztéseik folytán – ti. hogy a kedvezményekkel jórészt olyanok élnek, akik különben is önfoglalkoztatottá válnának – az ilyen intézkedések a legutóbbi évtizedben sok országban erősen hitelüket veszítették.

### Magyarországi tapasztalatok

A következőkben a magyarországi helyzet néhány jellegzetességére s e jellegzetességek történeti és kontextuális hátterére igyekszem felhívni a figyelmet.

Az elmúlt négy év Magyarországon, mint már utaltam rá, a kisvállalkozás, az önfoglalkoztatás gyors, már-már robbanásszerű térhódítását hozta. A regisztrált nem mezőgazdasági egyéni vállalkozók száma bő 400 ezerről 700 ezer fölé emelkedett, s

ma már a mezőgazdaságon kívüli ágakban a foglalkoztatás több mint ötödrészen önfoglalkoztatás. Nemzetközi összehasonlításban ez magas arány. Nagyjából kétszerese az OECD-országok átlagának (11 százalék), meghaladja Észak-Afrika és a Közel-Kelet átlagát (15 százalék), és nem sokkal kisebb a latin-amerikai (26 százalék) vagy az ázsiai térség átlagánál (27 százalék). Az egy főre jutó jövedelem szerint képzett öt országcsoportból alulról a második (500-2000 dollár/fő) és a középső csoport (2000-6000 dollár/fő) 25 és 18 százalékos adata között helyezkedünk el. A 6000–12 000 dollár/fő közötti országcsoportban ez az arány már csak 13 százalék, míg 12 000 dollár/fő fölött mindössze 6 százalék.

Az önfoglalkoztatás egyazon fejlettségi csoporton belüli szóródását is figyelembe véve – amelynek lehetséges okaira korábban már utaltam – e fejlettségünkhöz képest magas önfoglalkoztatás-aránnyal nem állunk egyedül. A térség volt szocialista országaitól eltekintve példátlan viszont az önfoglalkoztatás ennyire gyors bővülése. Gazdasági visszaesés, emelkedő munkanélküliség közepette a világ fejlettebbik felében – mint szintén utaltam rá – még a szerény bővülés sem szabály.

Az önfoglalkoztatás magyarországi bővülésének ugyanakkor figyelemre méltó további jellegzetessége, hogy alig mérsékelte a munkanélküliség több mint félmillió növekedését, illetőleg a foglalkoztatás jóval 1 millió feletti visszaesését. Az egyéni vállalkozások mintegy 300 ezres szaporodásával szemben az egyéni vállalkozások aktív keresőjeként nyilvántartott népesség négy év alatt még százezerrel sem gyarapodott. Ez a paradox helyzet a főállású egyéni vállalkozás relatív visszaszorulásának s az egy-egy vállalkozásban főállásban foglalkoztatottak csekély és egészen 1983 végéig továbbcsökkenő számának a megnyilvánulása. Még tavaly is az egyéni vállalkozás tekintélyes – több mint 80 ezres – nettó szaporulata kétharmadrészt a mellékfoglalkozású és nyugdíj melletti vállalkozók állományának bővüléséből adódott. S bár az idei év első négy hónapjában mindhárom kategóriában két-kétszeresére nőtt a viszonylag nagyobb, legalább 9 alkalmazottat és családtagot foglalkoztató egyéni vállalkozások relatív gyakorisága, így is csak nagyjából minden ötszázadik egyéni vállalkozás ilyen méretű. Az elmúlt éveknek ez a vállalkozás-túlszorodási folyamata az egyéni vállalkozás sajátos „túltercializálódásával” párosult: a vállalkozók tartózkodásával a befektetésigényesebb termelőágtól.

Eközben nemcsak az egyéni vállalkozásoknak, hanem a társas vállalkozásoknak is szinte kizárólag csak az egészen apró, legfeljebb 10 fős egységei sokasodnak. A tavaly január vége és ez év április vége közötti 30 ezres állománybővülésből szűk 800 volt a 10 fősnél nagyobb, ezen belül is mindössze két- és félszáz a 20 fő feletti társas vállalkozás. Sőt, a jogi személyiségű gazdasági szervezetek körében is csak a legalsó mérettartományban szaporodnak látványosan a vállalkozások. A következő, 11-20 fős kategóriában a növekedés tavaly is már csekély, s részben korábbi nagyobb társaságok kisebbekre bomlásának a következménye, nem pedig vadonátúj cégalapításoknak vagy jogi személyiség nélküli kisvállalkozások társasággá alakulásának. Idén pedig ez a szerény állománygyarapodás sem folytatódott, sőt csökkenésbe fordult. Emellett a külföldi érdekeltségű új gazdasági társaságok nagy része is feltehetőleg ebben a méretkategóriában jelenik meg szaporulatként. Erre enged következtetni, hogy a tavaly létrejött néhány ezer külföldi érdekeltségű gazdasági szervezet kétharmadának alapítói vagyona nem haladta meg a törvény által minimálisan megkövetelt 1 millió forintot.

Mindent egybevetve valószínűtlen hát, hogy akár a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások, akár a társaságok körébe való átlépés napjainkban az egyéni vállalkozás méretbővülésének érdemleges csatornája volna. Továbbá, jó okunk van feltételezni, hogy a vállalkozások túlszorodása-túlaprózódása az egyéni vállalkozásokon túl a társas vállalkozásokra és a jogi személyiségű cégekre is kiterjed. Így a kisvállalkozások Magyarországon akkor sem játszhatnának érdemleges szerepet a munkanélküliség területi egyenlőtlenségének mérséklésében, illetőleg a depressziós övezetek felvirágoztatásában, ha nem állna fenn – mégpedig az átalakulás kezdete óta –, akárcsak

a piacgazdaságokban, nálunk is erős negatív kapcsolat a helyi munkanélküliségi ráták és a kisvállalkozás földrajzi elterjedtsége között.

De nem lehetséges-e – merülhet fel az ellenvetés –, hogy a hivatalos statisztikákra támaszkodva itt körvonalazott túlszaporodás és túlaprózódás csupán statisztikai „műtény”? Hiszen tudvalévő, hogy ma Magyarországon a regisztrált egyéni vállalkozók egy része gyakorlatilag semminemű gazdasági tevékenységet nem folytat – csak papíron létezik –, egy másik részük valójában marginális helyzetű munkavállaló, miközben többségük üzleti tevékenysége nagyobb szabású a statisztikában kimutatottnál.

*Először* is, ha ki tudnánk mutatni, hogy a statisztikában önfoglalkoztatottként nyilvántartottak jelentős és – esetleg – növekvő hányada valóban álcázott munkavállaló vagy fantomvállalkozó, ebből szerintem nem az következne, hogy az egyéni kisvállalkozások állománya ténylegesen ennyivel kisebb. Megítélésem szerint éppen hogy a vállalkozás-túlszaporodás és -túlaprózódás egyik megnyilvánulásának kellene tekintenünk azt is, ha kiderülne, hogy a kisvállalkozói szektor az ideáltipikus értelmezéshez képest ilyen értelemben jelentősen „felhígult”.

*Másodszor*, ha ki tudnánk valamiképpen mutatni, hogy az önfoglalkoztatottak tetemes részének üzleti tevékenysége nagyobb a regisztráltnál, netán még tágul is a rés a statisztika és a valóság között, ebből szerintem nem az következne, hogy az egyéni vállalkozói szektor egységei ténylegesen ennyivel erősebbek. A rés nagyságát kifejezetten a vállalkozások csekély méretbővülési hajlamának jeleként kellene értelmeznünk abból kiindulva, hogy adott tényleges vállalkozásméret mellett a várható bővülés nyilvánvalóan negatív kapcsolatban áll az eltitkolás mértékével – például mert az eltitkolás mértékében nehezebb és drágább az üzleti expanzióhoz külső forráshoz jutni.

Mármost aligha vitatható, hogy a magyarországi kisvállalkozás-fejlődésnek ezek a jellegzetességei részben az elmúlt rendszer második gazdaságától örökölt gazdasági mentalitások tehetetlenségi erejének tulajdoníthatók. Ilyen irányban hathatott a háztartások egyoldalú fogyasztásorientáltsága, idegenkedése a hosszabb távra szóló üzleti befektetéstől és az üzleti kockázattól, a főállásban megszokott kényelmes munkatempó, a jövedelemhez képest alacsonyra értékelt szabadidő vagy a gyenge adófizetési morál. Negatív befolyásukat ugyanakkor az átalakulási válság is erősíthette – ilyen hatással lehetett mindenekelőtt a megélhetési feltételek romlásához való rövid távú alkalmazkodás kényszere. Mindebből azonban, megítélésem szerint, még nem szükségképpen kellett az előbbieken bemutatott mértékű vállalkozás-túlszaporodásnak és -túlaprózódásnak következnie.

E túlszaporodási-túlaprózódási folyamatban nyilvánvalóan ludas, *először* is, a vállalkozóvá válás mint alternatív boldogulási út túlzó és egyoldalú népszerűsítése. A propaganda figyelmen kívül hagyta az önfoglalkoztatás „normális” gazdasági súlyával kapcsolatos nemzetközi tapasztalatokat, s mintegy kisebbségi érzést igyekezett kelteni mindazokkal, akiktől idegen a vállalkozásalapítás gondolata. Ezzel akarva-akaratlanul rájártzott arra a spontán mechanizmusra, amelyben egyre többen valószínűleg csak azért kezdtek vállalkozásba, mert a vállalkozás kilátásaira – az új helyzetben mérvadó közvetlen tapasztalatok híján – a vállalkozások szaporodásából következtek. Jellemző ebből a szempontból a vállalkozásalapítást fontolgatók nemzetközileg igen magas, 1990-ben 40 százalék felett tetőző aránya a magyarországi közvélemény-kutatásokban.

*Másodszor*, közrejárhatott e folyamatban a második gazdaság és a nagyvállalatok között korábban kialakult üzleti kapcsolatok gyors leépülése. Gazdasági nehézségeik nyomására a nagyvállalatok legelőször kisvállalkozó üzlettársaiktól szabadultak meg. Ezt a folyamatot, noha a bekövetkezése és kedvezőtlen hatása a kisvállalkozás-fejlődésre előrelátható volt, a kormányzat – a vállalkozásalapítás szenvedélyes propagálása közben – gyakorlatilag meg sem kísérelte lassítani a nagyvállalatok integráló törekvésének ösztönzésével, illetőleg a kisvállalkozók gazdasági összefogásának, helyi-szektorális kooperációjának elősegítésével.

*Végül*, a nem főállású foglalkoztatás növekvő súlya – ma már túlsúlya – az egyéni vállalkozásokban a magyar munkaerőpiac roppant zártságára hívja fel a figyelmet, amelyhez a kormányzat lényegében szintén passzív beletörődéssel viszonyult. Piacgazdasági viszonyok között rendszerint éppen a nem főfoglalkozásszerű vállalkozások s a másod- és mellékállások esnek leginkább áldozatul a dekonjunktúrának, miközben a foglalkoztatás esetleg – ha népesedési okokból számottevően bővül a munkaerőforrás – a munkanélküliség emelkedésével egyidejűleg akár növekedhet is. Ezzel szemben a válság folytán lecsökkent munkaerő-kereslet Magyarországon anélkül vetette drámaian vissza a foglalkoztatást, hogy számottevően rontott volna azoknak az állásbiztonságán és munkahelyi alkupozícióján („insider-hatalmán”), akik tartósan életképes régi munkahelyükön dolgozhatnak tovább. Ők legfeljebb a munkahelyi túlmunka-lehetőségeiket veszítették el. Ők azok, akikből a mellékfoglalkozású vállalkozók növekvő tömege elsősorban toborzódhatott, s a munkaerőpiacról tartósan kiszoruló növekvő tömege az, amely elsősorban gyarapíthatta a túlaprózódott vállalkozások dolgozó tulajdonosainak és – jórészt nem szabályos munkaviszony keretében foglalkoztatott – alkalmazottaiknak a táborát. Nem meglepő hát, hogy a közvélemény-kutatások szerint a magyar lakosságnak csak kisebbsége tulajdonít a munkanélküliségnek munkafegyelem-javító hatást.

Az elmúlt rendszer mentalitáshagyatékának és az átalakulási válság feltételeinek kedvezőtlen hatásaihoz a kisvállalkozási szektoron belüli öngerjesztő folyamatok is járulhattak. *Először* is, ahogy sokasodtak és zsugorodtak a vállalkozások, úgy válhatott a gazdaságos méretminimum egyre kevésbé effektív belépési korláttá. *Másodszor*, minél jobban sokasodtak és minél kisebbre zsugorodtak a vállalkozások, annál könnyebbé válhatott a jövedelemeltagadás, ami a gazdasági hatékonyságtól független védelem a jövedelemeltöklésre kevésbé képes nagyobb szervezetekkel mint versenytársakkal szemben. *Harmadszor*, a túlszaporodás és túlaprózódás maga is ronthatta a kisvállalkozás fejlődési kilátásai szempontjából meghatározó jelentőségű horizontális és vertikális integrálódásnak az esélyeit. *Negyedszer*, minél apróbbakká váltak, csekély bevételüknél fogva annál kevésbé lehettek képesek, és minél többen lettek, a piac zsúfoltságánál fogva annál kevésbé volt érdemes törekedniük üzleti expanzióra, miközben a zsúfoltság a nagyobb tőkeerejű potenciális versenytársakra is riasztóan hathatott stb.

Mindebből az is következik, hogy az a sajátos „túl sok – túl kicsi” szindróma, amely ma Magyarországon a kisvállalkozásban megfigyelhető, nem feltétlenül változik meg automatikusan és gyorsan az eredeti okok elmúltával. Ha nem sikerül hatásos ellenszert találni rá, önfenntartó állapotként esetleg hosszú időre az átalakulás tehetetlenségévé válhat.

### Összefoglalás és következtetések

Amint a bevezetőben utaltam rá, a rendszerváltás napirendre kerülésének eufóriájában a közgazdászok többsége a magánvállalkozás liberalizálásától az államszocialista korszak sajátos magángazdaságában, az ún. második gazdaságban felhalmozódott roppant vállalkozási energiák gyors felszabadulását várta. E felfokozott várakozás hátterében a másodikgazdaság-örökség pozitívumainak túlértékelése s a negatív örökség jelentőségének alábecsülése állt.

Az önfoglalkoztatás, az egyéni-családi vállalkozás robbanásszerű szaporodásában sokan talán még ma is korábbi optimista várakozásuk igazolását látják. Még többen lehetnek, akik elégedetlenek ugyan a kisvállalkozói szektor eddigi fejlődésével, de még így is a mai magyar gazdaság viszonylagos sikerszektorának tartják, és fejlődési kilátásait továbbra is biztónak vélik. Magam e robbanásszerű szaporodásban a magyar gazdaság újfajta dualizálódásával, a kisvállalkozói szektor gazdasági marginalizálódásával, perifériára szorulásával fenyegető, hosszabb távon a gazdasági átalakulásra nézve kifejezetten veszélyes vállalkozás-túlnépesedési és -túlaprózódási



folyamatot látok. Erre következtetek abból, hogy a kisvállalkozások olyannyira várt üzleti expanziója mindaddig úgyszólván teljesen elmaradt, a nem főállászerű vállalkozás jutott túlsúlyra, s nem kezdődött meg a rejtett gazdaság visszaszorulása.

E dualizálódási veszély, amelyet részben az államszocializmus gazdasági mentálisbeli örökségének, részben az átalakulási válság kontextuális hatásainak tulajdonítok, értelmezésem szerint azt jelenti, hogy a kisvállalkozás a gazdasági fejlődés előrelendítője helyett a gazdaság teherterelvévé válhat. Ilyen helyzetben naivitásnak vélem áttörésszerű javulást várni a magas közterhek mérséklésétől, az üzleti befektetések kedvezményezésétől, a kisvállalkozói hitelek kínálatának növelésétől, kamatlábuk csökkentésétől, a hitel-visszafizetés kedvezőbb feltételeitől s hasonló pénzügyi és adóószttönzöktől. Olyan mézesmadzag-politikák ezek, amelyek legfeljebb stabil piacgazdaság üzleti ciklusának leszálló ágában, a recesszió enyhítésének egyéb eszközeivel kiegészülve lehetnének alkalmasak a kisvállalkozói expanzió hathatós ösztönzésére.

A költségvetés és az üzleti bankok jelenlegi állapotában Magyarországon amúgy sem igen van valóságos lehetőség ilyen irányú komolyabb lépésekre. De ha mégis, megítélésem szerint jelentéktelen javulásnál többet akkor sem lehet tőlük várni. A rejtett gazdaság, az adózási fegyelem megsértői elleni átfogóbb és erélyesebb hatósági fellépések furkósbót-politikájának pedig, amelyet az ösztönző intézkedések kiegészítésére szintén sokan sürgetnek, a demonstrációs hatása is kétséges olyan körülmények között, amelyben a jövedelemelvitkolás általános gyakorlat.

De ha a „túl sok – túl kicsi” szindrómával, gazdaságunk újfajta dualizálódási tendenciájával szemben efféle lépések nem jelenthetnek hatásos ellenszert, mitől remélhető, remélhető-e egyáltalán e szindróma leküzdése? Bízom benne, hogy ez a feladat nem megoldhatatlan. Megoldásához azonban józanul számot kell vetni kisvállalkozás-fejlődésünk történeti és kontextuális meghatározottságaival.

Megítélésem szerint e meghatározottságok a kisvállalkozás-politika „háromnegyed fordulatát” indokolják. Olyan új kormányzati stratégiát, amelynek egymást kölcsönösen föltételező három fő súlypontja: 1. a kisvállalkozások szektorális-regionális integrálódásának előmozdítása; 2. a munkanélküliség csökkentése, illetőleg a munkaerőpiac adagolóság jellegének visszaszorítása; végül, de nem utolsósorban 3. a kisvállalkozás-alapítási léz csillapítása.

1. Az elsőként említett súlyponti elemmel kezdve: az integrálódás előmozdításában nem állami gyámkodásra, újabb osztogató kisvállalkozási hivatalok felállítására gondolok. Az ilyen hivatal minél kevésbé hatékony, annál feleslegesebb – és minél hatékonyabb rövid távon, annál kártékonyabb hosszabb távon. Tudniillik annál inkább elfojtja a kisvállalkozási szektorban létfontosságú spontán önszerveződést.

Az önszerveződési csírák megismertetésével, népszerűsítésével és felkarolásával, az önszerveződést segítő szolgáltatásokkal kell inkább előmozdítani a kisvállalkozók-nak a bankokkal mint hitelezőkkel, illetőleg a nagyobb cégekkel mint szállítókkal és vevőkkel szembeni összehangolt fellépését. Nem a bankokat rábírnai a kisvállalkozások bőkezűbb hitelezésére, és nem – mint mostanában sokan sürgetik – kockázatitőke-befektető társaságokat állami forrásokból és a bankokra gyakorolt kormányzati nyomással létrehozni. Hosszabb távon járható út csak az lehet, ha horizontális és vertikális gazdasági integrálódásuk növelésével, megindul expanziójukkal a kisvállalkozások a bankok számára hitelképes üzletfelekké válnak.

Javaslatomnak erre az elemére nem is kívánok több szót vesztegetni. Csak visszaautalok az olasz és a japán, illetőleg a latin-amerikai példák kapcsán az első részben vázolt hipotézisekre a kisvállalkozás horizontális és vertikális gazdasági integrálódásának jelentőségéről.

2. Áttérek a másodikként említett kívánatos stratégiai súlypontra: a munkanélküliség csökkentésére, a munkaerőpiac adagolóság jellegének visszaszorítására.

Meggyőződésem, hogy a tartósan életképes munkahelyeken dolgozók állásbiztonsága és a foglalkoztatásból kiszoruló tartós munkanélkülisége, amely a magas munkanélküliségi ráta ellenére erőteljes bérinflációs nyomást állandósít, melegegya a mai dualizáló-

dási tendenciának. Közrejátszik a kisvállalkozói lét zsákutcává, gettószerű zárvánnyá válásában, amelynek sajátos szocializációs teréből egyre kevésbé lesz a szabályszerű munkavállalás felé visszaút.

Tisztában vagyok vele, hogy a magas munkanélküliség az elhúzódoó átalakulási válság természetszerű velejárója – jóllehet hatásosabb bérfék esetén meggyőződés szerint ennyire magasra nem kellett volna emelkednie. A tartósan életképes munkahelyek dolgozóinak nagyfokú állásbiztonsága pedig alapvetően a munkagazdaságtani irodalomból jól ismert kiválasztási problémának, a munkaerő minőségi cseréjével járó munkáltatói költségeknek, a bennlévő munkavállalók külső riválisaiaknál erősebb alkupoziójának a megnyilvánulása. Ebből azonban nem következik, hogy közeli gazdasági fellendülésben bizakodva, minden reményünket a munkaerő-kereslet majdani növekedésének munkaalkalom-bővítő hatásába helyezhetnénk. Félő ugyanis, hogy a munkaerő-kereslet áhított növekedése, azonnal érzékelhető foglalkoztatásbővülés helyett, eleinte a bérinfláció felgyorsulásában emésztődne fel.

Ez az eshetőség önmagában, a kisvállalkozás pályatévészésének akut veszélyétől függetlenül is bérinfláció-fékező s a foglalkoztatottak és a munkanélküliek közötti forgalmat élénkítő kormányzati lépéseket indokol. A munkanélküliség terheinek arányosabb elosztása s a munkanélküliekben megtestesülő emberi tőke lehetőség szerinti megóvása is ezt követeli.

Két számjegyű munkanélküliségi ráta közepette okvetetlenkedésnek tűnhet bérinflációs veszélyre figyelmeztetni. Az elmúlt években bőven volt alkalmam tapasztalni, mekkora gyanakvást és értetlenséget kelt annak a felelősségnek a felvetése, amelyet a kormányzat az átalakulás feltételei között a bérrinfláció fékentartásában visel. Csak reménykedhetem benne, hogy ezúttal, a tavalyi év keserű tapasztalatai után, amikor közel negyedmillió újabb foglalkoztatáscsökkenéssel párhuzamosan a nominálbérek már az árinflációt is (mintegy 6 százalékponttal) meghaladóan emelkedtek, egy ilyen felvetés nagyobb fogadó-készséggel találkozik.

3. A legkevésbé sem lehetek viszont optimista a harmadik súlyponti stratégiai elemre, a kisvállalkozás-alapítási láz csillapítására vonatkozó elgondolásaim várható fogadtatását illetően. Ezekkel végképp sikamlós területre lépek. Okkal érhet a vád: a szabad piacra lépés elvével mint a piacgazdaság egyik alapértékével kerülök összeütközésbe. Mégis hadd mondjam ki köntörfalazás nélkül, amit gondolok. Azt, hogy nem csupán a vállalkozóvá válás továbbpropagálásától és ösztönzésétől óvni. Hanem hogy valamiféle „vállalkozásszületés-korlátozásra” is mielőbb szükség lenne.

Nem adminisztratív korlátra célok, nem az egyedileg benyújtandó vállalkozói engedélykérelmek hatósági felülbírálati jogának visszaállítására. Még csak nem is olyasféle átruházható pakettre, amellyel némelyik nyugati világváros veszi elejét a taxizók egészségtelen túlszaporodásának. Nem hiszem, hogy egy-egy tevékenységi ágától eltekintve hatósági mérlegeléssel eldönthető volna a vállalkozásszűrés kívánatos mértéke. Amire valójában gondolok, az a vállalkozásalapítás mesterséges megdrágítása: „szabad belépés” helyett valamiféle „belépődíj” intézményesítése – amelyet esetleg, rövid átmeneti időre szólóan, a vállalkozásukat megszüntetőket megillető, a belépési díjnál természetesen jóval szerényebb összegű egyszeri „lépési díjjal” lehetne kombinálni (nem a mostani kormány kárpótlási politikájának kiterjesztéseként az új rendszer első kárvallottaira...).

E belépési díj nemcsak beáramláscsökkentő eszközként, hanem minőségi előszűrőként is működne. Kiszűrhetne olyanokat, akik csak azért vétetnék vállalkozóként nyilvántartásba magukat, hogy háztartási kiadásokat üzleti kiadásként számolhassanak el. Megfontolásra készíthetne olyanokat, akik hirtelen ötlettől vezérelve, meggondolatlanul vágnának vállalkozásba. Elriaszthatna olyanokat, akiknek a beállítottságától távol áll az üzleti befektetés és kockázatvállalás. A vállalkozásalapítások súlypontját a tőkeintenzív tevékenységi ágak felé tolná el, ahol a belépési díj viszonylag jelentéktelen tétele a vállalkozás teljes induló tőkeigényének.

Mindemellett okkal tételezhető fel valamelyes pozitív kapcsolat a díj megfizetésének képessége és a vállalkozói képesség eloszlása között. Ennek köszönhetően a belépési díj

az új belépők vállalkozói képesség szerinti megoszlását is kedvezően befolyásolná. Azt azonban már nemigen tételezhetjük fel, hogy ez a kapcsolat különösebben szoros volna, így e tekintetben a szűrés különösen nagy hibaszázalékú, rossz találatarányú lenne. Ezért a szűrőszerepre hivatkozó indokolásnak ez a része túlságosan rideg, technokrata ízű és diszkriminatív kicsengésű. Őszintén szólva, ha más mondaná, én is berzenkednék ellene.

Helyette egészen más jellegű további érvelési sémákat vetnék inkább fel. Két olyan indoklást, amelyekről úgy érzem, hogy a gazdasági hatékonysággal, a társadalmi méltányossággal s a piacgazdaságbeli állam kívánatos szerepvállalásával kapcsolatos felfogásunkkal is talán kevésbé ütköznek.

– Az egyik indoklás szerint a belépési díjat felfoghatjuk az újabb belépések okozta zsúfoltságnövekedés negatív externális hatását internalizáló sajátos „környezetszennyezési adóként”. Elfogadva cikkem központi gondolatát: a kisvállalkozói szektor túlszúfoltságának tézisé, jogos felvetésnek tűnik, hogy minden egyes belépni szándékozó fizesse meg a túlszúfoltság általa előidézett növekedéséből eredő társadalmi összkárt, amelyből egyébként réa mint vállalkozóra és mint állampolgárra csak parányi hányad háramlana vissza.

– A másik indoklás ezzel szemben abból a többször emlegetett aszimmetriából indul ki, amely a kívülálló versenyétől való védettségben a foglalkoztatottak javára, az önfoglalkoztatottak hátrányára ma fennáll. Az önfoglalkoztatásba lépés megdrágítása úgy is felfogható, mint e méltánytalan aszimmetria ellensúlya.

Amilyen mértékben sikerül (javaslataim második stratégiai elemének megfelelően) megnyitni a munkapiacot, illetőleg letörni a bérinflációt, olyan mértékben veszít erejéből ez utóbbi, aszimmetriára hivatkozó érvelés. „Szerencsére” a belépési díjat részben a munkapiac zártságának a kisvállalkozásra gyakorolt kedvezőtlen mellékkövetkezményeivel indokoltuk. „Szerencsére”, mondom, mert így abban is hinnünk kell, hogy e díj a munkaerőpiac megnyílásával mérsékelhető lesz. Nagyjából arányosan az aszimmetria mérséklődésével. S ha eljön az ideje, nehézség nélkül el is törölhető.

A belépési díjakból befolyó összegeknek – jó esetben kisebb-nagyobb normatív költségvetési támogatással kiegészítve – természetesen maradéktalanul vissza kellene áramolniuk a kisvállalkozásokhoz. Így két legyet üthetnénk egy csapásra. A belépési díj egyszerre szolgálna beáramlás-fékezőként is, meg expanziós többletforrásként is a „túl sok – túl kicsi” szindrómától való mielőbbi megszabadulást.

Ez az újítás (javaslataim első stratégiai elemével összhangban) a kisvállalkozás önszerveződését, szorosabb gazdasági integrálódását is előmozdítaná azáltal, hogy a belépési díj mértékének meghatározása és a belőle befolyó összegek felhasználása a közvetlenül érdekelt kisvállalkozók képviselőinek bevonásával zajló kollektív, intézményes egyezkedésen alapulna. Ez egyszersmind előmozdíthatná, hogy a belépési díjak érzékenyen hozzáigazodjanak a kisvállalkozás térben-időben változó zsúfoltságához. Az egyezkedések során ugyanis a kisvállalkozók nyilvánvalóan egyszerre lennének érdekelték a potenciális versenytársakat távol tartóan magas belépési díjak megállapításában egyfelől – akár nulla díjbevételek árán is –, másfelől a belépésidíj-bevételek maximalizálásában. Ellentmondó érdekük jó alap lenne arra, hogy a díjtétel nagyságának kérdésében a kisvállalkozói szféra fejlődése szempontjából kedvező mindenkori mérték közelében alakulhasson ki megegyezés.

A díjbevételek visszaforgatását és a vázolt kollektív egyezkedési mechanizmust együtt-tekinthetjük a javasolt belépési díj szalonképesnek tetsző, de a korábbi felsorolásban nem említett még egy tekintetben pozitív előszűrőszerepet láthatna el. Arra gondolok, hogy minél hosszabb távra szólóan, minél inkább életstratégiaként kíván valaki vállalkozóvá válni, annál inkább számíthatna rá, hogy a később belépőktől beszédhető díjakból – amelyekre már neki is befolyása volna – befizetése előbb-utóbb visszatérül. Kevésbé volna érdemes csupán pillanatnyi konjunkturális lehetőségek meglovagolására vállalkozást alapítani. Így a díj ezen az úton is lökést adhatna az önfoglalkoztatás olyan új fejlődési pályára állásához, amelyen előbb-utóbb nem fenyegetne többé Magyarországon a vállalkozás-túlszaporodás, megszűnne akut veszély lenni a gazdasági dualizálódás.

# Az ÁVÜ válaszol

## Munkavállalók helyzeti előnyben

Kinek van több információja?

**Egyik országos terjesztésű napilapunk június 3-i számában Vörös Péter, a Magyar Szakszervezetek Országos Szövetségének vezető közgazdásza foglalt állást az Állami Vagyonügynökség munkájával és általában a privatizációval kapcsolatban. Véleménye szerint elsősorban több információra van szükségük a munkavállalók képviselőinek. Szerinte ma még általános, hogy az állami cégek dolgozói nem tudják, milyen feltételekkel adják el vállalatukat. Éppen ezért – az információhiány miatt – nem tudnak pályázni, s végül kimaradnak a vásárlásból. Az MSZOSZ szakértője által körülírt probléma részleteiről Halmi Gábort, az ÁVÜ ügyvezető igazgatóhelyettesét kérdeztük.**

**- Valóban létezik ez a jelenség?**

– Az az igazság, hogy valójában nem értem, Vörös Péter miről beszél. A szükséges információk megszerzése ma már egyáltalán nem jelenthet gondot egy-egy tender kiírása esetében. Az állandó sajtótájékoztatók, a médiában megjelenő kötelező és nem kötelező hirdetések, valamint az ÁVÜ ügyfélszolgálatánál kapható információs csomagok az adott vállalat

dolgozóit éppen úgy segítik, mint bármilyen más potenciális befektetőt. A cég dolgozói egyébként sokkal jobban kell hogy ismerjék munkahelyüket, mint egy esetleges külső befektető. Sokkal több információjuk van a cég körülményeiről és lehetőségeiről. A vállalatok vezetői egyébként minden esetben hamarabb értesülnek az eladásról, mint ahogy az erre vonatkozó tendert az ÁVÜ kiírja. Mindezt összegezve az a véleményem,

nyem, hogy az MRP-, MBO- és más munkavállalói szervezetek eleve helyzeti előnyben vannak az információk tekintetében. Azt hiszem, a Vagyonügynökség nem vonható felelősségre csupán azért, mert a többi pályázóhoz hasonlóan a munkavállalói szervezeteknek sem hajlandó a törvényben előírt adatoknál többet nyújtani.

**- Jó néhányszor elhangzott már az a vélemény, mely szerint a tender kiírásakor megszabott pályázat-beadási határidő túlságosan rövid. Ennyi idő alatt ugyanis képtelenség az E-hitel igényényt és más szükséges dokumentumokat beszerezni.**

- A törvényben előírt időtartam a pályázat kiírásától a beadási határidőig 15 nap. Ehhez képest az ÁVÜ igazgatótanácsa legalább 45, de indokolt esetben 60 napot szokott adni. Mindemellett azt is tudni kell, hogy a Vagyonügynökségnek a beadási határidő előtt legkésőbb 15 nappal megjelentetett hirdetésben lehetősége van meghosszabbítani a pályázati határidőt. Indokolt és időben érkező igény esetén az ÁVÜ ezt figyelembe szokta venni. Tapasztalataink szerint egyébként a rendelkezésre álló minimum 45 nap elegendő a befektetők számára ajánlatuk megtételéhez. Látni kell azt is, hogy ha egy munkavállalói szervezet, mondjuk MRP-szervezet vételi ajánlatot kíván tenni, akkor a szervező bizottság még jóval a pályázat kiírása előtt megteszi a szükséges előkészületi lépéseket.

Az MSZOSZ vezető közgazdászának felvetésével kapcsolatban

mindenképpen érdemes megkérdezni a leginkább érintett felet, azaz a munkavállalók képviselőjét. *Endrődi Gáborral*, a Caola Rt. MRP-szervezetének elnökével is beszélgettünk.

**- Egyes vélemények szerint, ha egy munkavállalói szervezet szeretné megvásárolni vállalatának bizonyos tulajdonhányadát, akkor az információhiány miatt hátrányban van a többi befektetővel szemben. Ön hogyan vélekedik erről?**

- Az a helyzet, hogy ha az adott befektetőcsoport – amely természetesen a dolgozókból is állhat – olyankor szerez tudomást a vételi lehetőségről, amikor a pályázatot kiírják, akkor biztosan nem lesz ideje a formai szempontoknak eleget tenni. Ezzel a problémával azonban nemcsak a munkavállalói szervezetek, de más befektetők is szembesülnek.

**- Önöknél hogyan zajlott az MRP-kivásárlás?**

- Minden vállalat vezetése természetesen hamarabb értesül cége eladásáról, mint azok, akik a hirdetéseket figyelik. Az MRP szervező bizottsága nálunk még az 1993. márciusi tender kiírása előtt előkészítette pályázatát. A kétfordulós tender második fordulójára már úgy adhatunk be ajánlatunkat, hogy ismertük a többi pályázót is, így olyan vételi ajánlatot tudtunk tenni, amely összhangban állt a többi vásárlóval. Mire az ÁVÜ meghirdette a céget, nálunk már minden készen állt. Ezzel a módszerrel a Caola részvényeinek 15 százalékát vásárolta meg az MRP-szervezet. Azt hiszem, minden tekintetben elégedettek lehetünk.

KARTALI JÁNOS

## **A Kelet-Európával folytatott agrárkereskedelmünk változásai, különös tekintettel a közvetítő kereskedelemre**

---

A kilencvenes évtized fordulóján kiugró mértékben megnőtt a magyar külforgalomban a közvetítő kereskedelem aránya. Figyelemre méltó, hogy ennek szerepe az agrártermékek esetében az átlagosnál is nagyobb. A közvetítők elsősorban fejlett ipari országok vállalkozói, míg a közvetítés döntő mértékben a kelet-európai országok között történik.

A tanulmány ennek közgazdasági hátterét, a közvetítő kereskedelem okait és motivációit vizsgálja. Állást foglal azzal kapcsolatban, hogyan járult hozzá e jelenséghez a piacváltás, s milyen szerepet játszott a keleti piacokról való kiszorulásban a közvetítő kereskedelem, az ezzel összefüggő finanszírozási, illetve támogatási problémák sora.\*

---

### **A közvetítő kereskedelemről általában**

A közvetítő kereskedőket a szakirodalom aszerint különbözteti meg, hogy tevékenységüknek mik az elsődleges motívációi. Ezek a következők lehetnek:

– disztribúciós jellegű üzletek (a nagy tételű vásárlás és kisebb tételekben való eladás fuvardíj-, ár- és egyéb előnyeinek kihasználása), ez a leginkább hagyományosnak tekinthető közvetítő kereskedői szerep, ilyenek voltak például a tengeri kikötőkben működő egykori gyarmat-áru-közvetítők;

– finanszírozási megoldások, hitelnyújtás megszervezése (a vevőnek nincsen készpénze, s az eredeti eladó képtelen hitelezni);

– kockázatkerülés, a kockázat megosztása, illetve kockázati prémium elérése (azaz a kockázatvállalási ráfordításokat meghaladó mértékű nyereség elérése);

– profitnövelés (Ez természetesen általános célként minden gazdasági ügylet esetében fennáll. Itt azokra a sajátos megoldásokra gondolunk, amelyek esetében közvetítői üzletben forgalmazott áru egy harmadik országban olcsóbb, mint a cég anyaországában, vagy ehhez az áruhoz valamilyen egyéb előnyök, kedvezmények, szubvenciók, segély-, illetve hitelkonstrukciók kapcsolódnak. Ez bizonyos mértékig rokonvonásokat mutat a kockázati prémiummal is.);

– az árukínálat bővítése, teljes kínálati paletta összeállítása egy árucsoportban;

---

\* A cikk alapjául az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet számára készített tanulmány szolgál.

– fedezeti vásárlás (például tender vagy egyébként nem teljesíthető határ-idejű ügylet esetén), illetve az állandó piaci jelenlét biztosítása;

– kijöveteli vagy bemeneteli szándékok realizálása a közvetítésen keresztül;

– versenytársak kiszorítása a célpiacról;

– állami garanciák elnyerése;

– kiviteli vagy beviteli korlátozások megkerülése;

– vámkülönbségekből fakadó előnyök kihasználása;

– ellentételezett üzletek esetében a vevő által kívánt ellentétel biztosítása;

– az előbbiek kombinációja;

– a közvetlen exportörénél jobb piaci kapcsolatok kihasználása.

A magyar agrártermékeket közvetítő nyugati kereskedők motivációi között nyilvánvalóan az említettek közül több is szerepel. A legjelentősebb motívum mégis az, hogy a vevő készpénzfizetésre nem képes, a magyar fél pedig nem igen tud hitelezni. Ez végül is a közvetítőnek kockázati, illetve árelőnyt jelent, amelyet kompenzálni szükséges ahhoz, hogy a közvetítés arányát csökkenteni lehessen.

A nyugati piacelméletek egyik fontos megállapítása, hogy a jó szemű és jó piaci stratégiával rendelkező kereskedő észreveszi konkurenseinek piaci hibáit, és a hibát ő maga javítja ki a saját hasznára, azaz közvetítőként belép a hibát elkövető vagy bukott kereskedő helyére.

Az elmúlt évtizedekben közvetítő kereskedővel elsősorban az importban találkozhattunk: trópusi termékekből (régii kifejezéssel élve „gyarmatárukból”) importunk jelentős része – elsősorban német (Hanza-városi) – kikötői kereskedőkön keresztül jutott el hozzánk. A magyar exportba meglehetősen ritkán iktatódott be közvetítő.

A közvetítő kereskedelem kifejezés nem adja vissza tökéletesen azt a fogalmat, amiről jelen esetben beszélünk, nevezetesen azt, hogy a magyar termelő (sőt esetenként kereskedő), illetve az orosz vagy jugoszláv importőr közé beékelődik egy osztrák vagy német (tehát harmadik országbeli) kereskedő. A *triangular trade* (magyarul talán *háromlábú üzletnek* fordítható kifejezés) közelíti meg legjobban a dolog lényegét.

A külföldi közvetítőn keresztül lebonyolódó üzleteknek legalább három szereplője van: az eredeti árutulajdonos (az eladó), a kelet-európai vevő és a kettő közé ékelődő nyugati közvetítő. (Elméletileg azonban az ügylet legalább négy szereplős: a negyedik az üzletből kiszorult egykori magyar exportőr.)

Az ügylettipust valamennyi szereplő (ideértve a látens negyedik szereplőt is) motivációja szempontjából indokolt megvizsgálni. A magyar termelő motivációja világos: árúját mindenképpen el akarja adni, és számára csaknem közömbös, hogy magyar cég exportálja-e vagy nyugati viszonteladó. Kezdjük elemzésünket a negyedik szereplő kiszorulásának áttekintésével!

A magyar exportőrök jelentős arányú kiszorulása a keleti piacokról alapvetően makrogazdasági okokkal, elsősorban a KGST-integráció felbomlásával magyarázható. Ugyanakkor a többi volt szocialista országban is megkezdődött a piacgazdaság kiépítése, amelynek első lépése a tervgazdaság intézményrendszerének lebontása. Ezért a hagyományos külkereskedelmi nagyvállalatok megszűntek, szétbomlottak vagy átalakultak, ami a kapcsolatok megszűnéséhez, de legalábbis lazulásához vezetett. Az új vállalati rendszer kiépülése nem volt zökkenőmentes, és a nyugati kereskedők az új típusú kapcsolatépítésben számos előnyvel rendelkeztek. Az új rendszer kiépítése (információs hálózat újjáépítése, területi irodák létrehozása, a külgazdasági és agrárdiplomácia átszervezése stb.) rendkívül pénzigényes dolog. Egyértelmű, hogy a nyugati országok előnyben vannak e téren. Ennél is jóval nagyobb azonban a versenyelőnyük a hitelezést, a szubvenciókat, az állami garanciákat illetően.

A vállalkozók észreveszik a mások által még fel nem fedezett lehetőségeket, kihasználják ezeket, és így állítják helyre a piac megbomló egyensúlyát. Ez következett be annak a vákuumnak a szívó hatására, amit a KGST és az annak elvein alapuló kereskedelmi rendszer összeomlása okozott, és amire a nyugati kereskedők rendkívül gyorsan reagáltak. (Ennek veszélyét nem látják azok, akik úgy ítélik meg, hogy ezáltal „csupán jövedelmi sérelmet szenvedtünk”.) A vállal-

kozó megkeresi a változásokat, és kihasználja azokat mint üzleti lehetőségeket; ennek is tipikus példája a nyugati közvetítők váratlan bekapcsolódása.

A *piaci információk tekintetében* is előnyt élveztek a nyugati közvetítők, illetve a mögöttük álló marketing-, informatikai és statisztikai szervezetek. A hagyományos tervgazdálkodási alapon felépülő statisztikai rendszer legfőlegbb fél-információkat szolgáltatott Közép- és Kelet-Európai országairól. Az adatok valódiságában vagy használhatóságában kételkedő fejlett országbeli kereskedők a lehetőségeikhez képest saját információbázist alakítottak ki.

A piac bizonytalanságai megnövelik az információk költségeit. Azok a piacmodellek nem hatékonyak, amelyek nem veszik figyelembe a közvetítők költségeit.\* A közvetítés költségeinek nagyságát és összetételét az intézményrendszer is befolyásolja. Az intézményrendszer azonban nem volt hatékony a KGST-országokban, pontosabban a hatékonyság kérdése csupán elméletileg merült fel, mivel e térség kereskedelmi döntései nem vállalati szinten születtek.

A közvetítő kereskedelem nemzetközi megítélése semleges, mivel ezt a normális üzleti működés részeként kezelik (szemben például a barterüzletekkel, amelyeket szükséges rossznak tekint a nemzetközi szakirodalom).

A magyar szakmai körökben megoszlanak a vélemények a közvetítő kereskedelem hasznos vagy káros voltát illetően. Egyes vélemények szerint egyáltalán nem baj, hogy magyar mezőgazdasági, illetve élelmiszer-ipari terméket nyugati közve-

títők juttatnak el keleti piacokra, hiszen ez is egy lehetséges értékesítési csatorna és az árszínvonal sem marad alatta a nyugati exporténak. Megítélésem szerint azonban a közvetítő kereskedők beiktatódása egyértelműen negatív jelenség. *A közvetítő kereskedő ugyanis csak vevőjéhez ragaszkodik*, de az eladni szánt árut nem feltétlenül mindig ugyanannál az eladónál szerzi be, hanem ott, ahol számára ez a legkedvezőbb. Erre utal az a tény is, hogy ha vegyes vállalatot hoztak is létre Magyarországon, akkor sem igen fektettek be tőkét az alapanyag-előállításba, és a feldolgozóiparba is ritkán. A közvetítő kereskedő mint a magyar áruk egyik fő „elhelyezési” piaca nem tekinthető stabilnak és közgazdaságilag is csak átmeneti tényezőként indokolják a konstrukció fennmaradását. *Márpedig a magyar agrárgazdaságnak hosszú távon stabil, megbízható piacokra kell berendezkednie*, tehát a közvetítést mielőbb és minél nagyobb mértékben vissza kell szorítani.

A volt KGST-országok egymás közti kereskedelmében (különösen az élelmiszer-gazdasági termékek forgalmában) a közvetítő kereskedelem a következő tényezők miatt terjedt el.

– A KGST-nek mint integrációnak a felbomlása *megszüntette a hagyományos államközi kereskedelmi kapcsolatokat*, a kontingensen alapuló kötelező export és import rendszerét. Ugyancsak megszűnt a KGST korábbi elméleti rendszeréből ugyan kilógó, de a gyakorlatban mégis tartósan fennálló konvertibilis elszámolású külön konstrukciók rendszere (mint például a magyar–szovjet hús-, gabona- és kőolajjegyzmény).

– Hasonlóképpen megszűntek a szakosodási egyezményen alapuló export-szállítások, mint például az élelmiszer-gyümölcs-, illetve a boregyezmény.

– Ugyancsak a KGST felbomlásának következménye a bukaresti árelv megszűnése, ami a piaci feltételek érvényesüléséhez és versenyárak kialakulásához vezetett Kelet-Európában is.

– A közép- és kelet-európai térség gazdaságai a legutóbbi években kivétel nélkül válságba jutottak. Rendkívüli mértékben eladósodtak, romlott fizetőképess-

\* Lényegében így működött az a KGST-kereskedelem, ahol csak a forgalmi költségeket ismerték el a külkereskedelmi költségként, s piacutatásra semmit sem fordítottak. Igaz erre nem volt szükség, mivel az üzletek államközi döntések alapján bonyolódtak le. A külkereskedelmi monopolvállalatok jórészt az állami döntések pusztá végrehajtói voltak, legfeljebb a szerződésben lekötött árumennyiség összetételét módosíthatták, de azt is korlátozott mértékben. Az információk költségeket – tervutasítás formájában – a kormányzatok vállalták át.



ségük, és a korábbi pénzügyi kapcsolatok lezáratlansága tovább nehezítette az élelmiszerimportra szoruló országok helyzetét. Ennek hatásaként az élelmiszer-exportálók előtt akkor is bezáródtak, ha egyébként az adott piacokon közismert hiányok léteznek.

– A termelés visszaesése önmagában is ellentétes hatásokat fejtett ki az agrár-külkereskedelemre: amennyiben valamely agrártermék előállítására esett vissza, ez további importigényeket támasztott, ha pedig más terméké, akkor sok esetben az agrártermék importjának ellentétéül szolgáló exportárualap csökkent (például az orosz olajé, nyersanyagé, fáié).

– A térség valamennyi országában megindult a privatizációs folyamat, amely ugyancsak ellentétes hatásokkal járt.

– Markáns változások következtek be a gazdaság szabályozórendszerében, melyek közül itt elsősorban a külkereskedelmi szabályozással foglalkozunk. A külkereskedelem korábbi tervutasításos vállalati rendszere a térség valamennyi országában megszűnt, és nagyszámú új külkereskedelmi szervezet jelent meg a piacon, amelyek szabályozása legfőljebb utólagosan történt meg. A hagyományos kapcsolatok meglazultak, az ebből eredő működési zavarok is nagymértékben hozzájárultak a közvetítő kereskedelem elterjedéséhez. A decentralizált vállalatok úgyszólván sohasem léptek fel összehangoltan a piacokon, jellemzőbb volt az egymás elleni küzdelem, akár az exportképes árualapok megszerzéséről, akár a piaci pozíciók kiépítéséről volt is szó. A hely-, és partnerismeretből adódó korábbi helyzeti előnyük ezeken a piacokon erősen megcsappant.

– A térségben elsősorban a pénzügyi következtében kialakult *barterkereskedelmet* egyes kormányok igyekeztek korlátozni, mivel ennek révén lehetett megkerülni még mindig elég szigorú külkereskedelmi szabályokat. Így a „kemény” áruk kikerültek a barterkörből, s e kereskedelmi forma jelentősége erősen lecsökkent.

– A térségben a külkereskedelmi szabályozást kiszámíthatatlan módon és gyakran visszaható érvénnyel változtatták meg, ami ugyancsak a működés zavarait jelzi, illetve további működési zava-

rokat okoz. (Ennek példája a külkereskedelem liberalizálási lépései egyikének visszavonása Oroszországban: részlegesen visszaállították a külkereskedelem monopolvállalati rendszerét.)

– A térség országainak *pénzügyi nehézségei* legalább olyan mértékben jelentkeznek nemzetközi kapcsolataikban, mint a belső pénzforgalomban. A térség minden országa arra törekszik, hogy élelmiszerimportját a lehető legnagyobb mértékben hitellel finanszírozza. A kormányoknak csak ritkán van pénzügyi élelmiszer-vásárlásra (szemben a korábbi helyzettel, amikor a nagy élelmiszerbeszerzések döntően kormány szinten történtek). Az importőr vállalatok egyrészt ugyancsak a pénzügyi hiány (elsősorban konvertibilis fizetőeszköz hiánya) miatt előszertettel vásárolnak hitelben. Ez a tény a térség országait az egymás közti kereskedelemben a nyugati partnerekhez képest kedvezőtlen helyzetbe hozta, mivel források híján a közép- és kelet-európai országok nem tudnak helytállni a hitelezési versenyben. Nemcsak a pénzügyi források szűkösek, hanem a pénzügyi intézményrendszer is hiányzik. A kormányok is pénzügyi hiánnyal küzdenek, ezért a nyugati országokban alkalmazott kormányzati exportgaranciák is csak esetenként fordulnak elő (például az 1991. évi orosz gabonaexportunk esetében).

– A nyugat-európai, különösen az EK-tagországok élelmiszer-exportőrei Magyarországgal szemben a közép- és kelet-európai piacokon már csak azért is jelentős versenyelőnyt élveznek, mert az ottani magas szubvenciók miatt olcsóbban tudják kínálni termékeiket. Márpedig az alacsony ár elérése ezeken a piacokon az importőröknek eminens érdeke.

– A térség országaiban tapasztalható külkereskedelmi liberalizálás jelentősen megnövelte az importőr cégek számát, és számottevően megváltoztatta az *import* (ezen belül az élelmiszerimport) *termék-szerkezetét* is. A lakosság jövedelmi polarizálódása következtében (az általános elszegényedés mellett) kialakult egy olyan fogyasztóréteg is, amely luxus élelmiszereket és élvezeti cikkeket igényel. Az importra fordítható szűkös konverti-

bilis források egy részét ezen presztízsfogyasztás kielégítésére fordították, és még kevesebb maradt a hagyományos élelmiszerek (közte a magyar termékek) megvásárlására.

– Közép- és Kelet-Európában a *belkereskedelmi szervezet átalakulása* is megkezdődött (elsősorban a privatizáció formájában), ami ugyancsak közrejátszott mind a közvetítő kereskedők szerepének változásában, mind pedig az áruszerkezet módosulásában.

– A külkereskedelem liberalizálásával új vállalkozások tömege jelent meg, amelyek már nem élvezik az állam kimondott vagy kimondatlan garanciáját. Magyarországon például a nyolcvanas évek végén néhány száz, 1993-ban viszont mintegy 50 ezer a külkereskedelemmel foglalkozó vállalkozás. E tevékenységbe bekapcsolódtak hazárdörök és csalók is. De még a tisztességes szándékúak közül is sokan csődbe mentek, vagy csak egyetlen külkereskedelmi ügyletet bonyolítottak le.

Mindezek miatt mindennapossá vált a tudatos vagy szándéktalan szerződészegés. Ez nem csupán a vállalkozók korábbi monopolhelyzetből eredő előnyeit szüntette meg a térségben, hanem a „normálisat” meghaladó mértékű kockázattal járt, amit csak tőkeerős és állami garanciákat maguk mögött tudó vállalatok vállalhattak.

### A barterkereskedelem

Beclések szerint a FÁK tagországaival folytatott magyar agrárkereskedelemben mintegy 20-30 százalékos az ellentételezett üzletek (barterek) aránya. A hányad csökkenő, mert az orosz kormányzat számos fontos terméket (energiahordozókat és nyersanyagokat) kivont a barter keretében értékesíthető áruk köréből. A barterban forgalmazott cikkek állami ellenőrzése nehezen valósítható meg. Másrészről az a termék, amelyért azonos értékben más árut szállítanak, nem javítja az exportőr állam nemzetközi pénzügyi helyzetét, nem biztosít számára szabadon elkölthető pénzeszközt, csupán azonos értékű, más összetételű árualapot. Éppen ezért negatív a barterügyletek nemzetkö-

zi megítélése, és a GATT is úgy kezeli mint a nemzetközi kereskedelem fejlődését bizonyos mértékig gátló (vagy legalábbis azt nem javító) tevékenységet. A barterüzletekkel szemben megnyilvánuló ellenérzés jele, hogy 1992-ben Oroszországban az így értékesített cikkek exportadóját 30 százalékkal megemelték. Emellett a legfontosabb nyersanyagok és stratégiai cikkek exportját újra monopolizálták, és egyedi engedélyhez kötötték mind közvetlen, mind barterben történő exportjukat.

A barterkereskedelem a kedvezőtlen megítélése ellenére sem küszöbölhető ki a volt szocialista országok egymás közti kereskedelmében, mert az általános devizahiány miatt ez az egyetlen megvalósítható kereskedelmi megoldás.

Természetesnek tekinthető a kormányzatok azon törekvése, hogy háttérbe szorítsák a devizaszkűt tovább fokozó barterügyleteket, megpróbálják elkerülni a barterüzletekben esetenként benne rejlő cserearányrontó árviszonyokat, továbbá hogy megakadályozzák az egymástól nagyon eltérő keménységű áruk kicserélését. Hosszú távon vizsgálva Magyarországnak sem érdeke, hogy az agrártermékek barterkereskedelme nőjön, de megfelelő ellentétel megválasztása esetén a barter nem egyértelműen negatív jelenség. Nem volna célszerű megtiltani, vagy állami eszközökkel akadályozni, mert ezzel csak tovább növelnénk az elhelyezési nehézségeket.

A külkereskedők túlnyomó része úgy ítéli meg, hogy a barterkereskedelem lehetősége hamarosan végképp megszűnik, elsősorban az állami korlátok egyre erőteljesebbé válása, továbbá az árualapok hiánya miatt. Ugyanakkor szakértők olyan koordinációs központok létrehozását javasolták, amelyek multilaterálisan összehangolnák a barterüzleteket a térségben, és ezzel mederbe terelnék a közvetítő kereskedők jelenleg parttalan és szabályozatlan tevékenységét is. Ez az elképzelt koordináció minden bizonnyal hasznos lehetne a térség termékfölségeinek és -hiányainak kiegyenlítése szempontjából, de semmiképpen sem oldaná meg azt a gondot, amit számunkra a közvetítő kereskedők közbeiktatódása jelent.

### A közvetítő kereskedelem szerepe a magyar agrárexportban

A mezőgazdasági termékek kereskedelmének sajátos kockázatát a KGST-egyezmények jelentősen – az átlagos kockázatmérséklésnél is jobban – csökkentették. Például az egykori zöldség-, gyümölcs- és borszakosodási egyezmények garantálták az érintett mezőgazdasági és élelmiszer-ipari áruk

növekvő nagyságrendben való átvételét. Az integráció felbomlása után megszűnt ez a kockázatsökkentő módszer, ezért a termelők még akkor is a biztosabbnak látszó nyugati közvetítőket vették igénybe, ha egyébként közvetlenül is megjelenhettek volna e termékekkel Kelet-Európa piacán. Emiatt a közvetítő kereskedelem mértéke az agrárszférában meghaladja az átlagosat (1. táblázat).

1. táblázat

A közvetítő kereskedelem aránya a teljes magyar kivitelből, illetve az agrárexportból – 1992 (százalék)

Ország	Teljes export	Mezőgazdasági és élelmiszer-ipari export
Ex-Jugoszlávia	58,2	61,0
Ex-Szovjetunió	34,8	54,0
Csehszlovákia	26,2	25,2
Lengyelország	19,6	38,0
Bulgária	...	33,0
Románia	21,2	19,8

*Forrás:* Saját számítások AKII-adatok alapján.

Az 1. táblázat arról is tanúskodik, hogy a közvetítő kereskedelem aránya ott a legnagyobb, ahol a kereskedelem leginkább kockázatos, nevezetesen a háború sújtotta délszláv régióban. A második helyen áll a volt Szovjetunió térsége, ahol azonban a kockázat jellege alapvetően más: jórészt a gazdasági szabályozás és irányítás bizonytalanságaiból adódik.

A Szovjetunió tagállamaival 1991-ben lebonyolított forgalomban a közvetítő kereskedelem aránya az importban lényegesen magasabb volt, mint az exportban. Ennek magyarázatát a külkereskedelmi kirendeltség a következőképpen foglalta össze: „A harmadik országok cégein keresztül lebonyolított magyar export értéke mintegy 275 millió dollár, az import pedig mintegy 420 millió dollár. A közvetítői kereskedelemben az importban 29, az exportban 20 ország szerepel. A legnagyobb részarányt képviselő országok Ausztria, Németország, Franciaország, Nagy-Britannia és Svájc. A közvetítői kereskedelem magas részarányának okát elsősorban a szovjet belső szabályozásban kell keresni. Az importban a közvetítői kereskedelem növekedése azzal függött össze, hogy az energiahor-

dozó- és nyersanyag-kitermelő szovjet vállalatok annak érdekében, hogy szabadon felhasználható devizához, illetve a bonyolítóknak nagyobb jutalékhoz jussanak, árualapjaik egy részét a nyugati országokban működő vegyes vállalatok felé terelték. Hozzájárult még a közvetítői kereskedelem növekedéséhez az is, hogy a szovjet cégek – a rendelkezésre álló deviza szűkössége miatt – a fejlett nyugati technikáért, fogyasztási cikkekért energiahordozó és/vagy nyersanyagszállítókkal fizettek. Az így értékesített termékeket viszonylag kedvező áron lehetett megvásárolni a nyugati cégektől. A magyar exportnál a belső finanszírozási gondok feloldásának enyhítő eszközeként tekinthető a kereskedelmi forma.”

A közvetítői erőteljesen a kilencvenes évek fordulóján jelentek meg agrár- külkereskedelmünkben. Erről tanúskodik a 2. táblázat, amely agrárkivitelünk megoszlását mutatja be rendeltetési és szerződő ország szerint.

A magyar agrárexport szerkezetének megváltoztatásához a volt KGST-országokkal folytatott kereskedelem államközi jellegének megszűnése önmagában is igen nagymértékben járult hozzá, hiszen

**A magyar agrárexport megoszlása 1990-ben**  
(százalék)

Ország	Rendeltetési ország	Szerződő szerint	A közvetített forgalom aránya
Szovjetunió	21,6	17,4	24,1
NSZK	14,5	18,3	- 20,8
Olaszország	10,1	11,4	- 11,4
Jugoszlávia	9,3	4,1	126,8
Ausztria	5,3	9,2	- 42,2
Csehszlovákia	2,6	2,0	30,0
Svájc	2,3	5,7	- 59,6

*Forrás: Kartali János–Orbáné Nagy Mária: A piacváltás kezdetei a magyar mezőgazdasági és élelmiszer-ipari exportban. Agrártudományi Kutató Intézet, 1991.*

jóformán megszűnt az olyan nagy volumenű, hagyományosan e térségbe eladott termékek kivitele, mint az évi 300 ezer tonnás almaexport, a csaknem 2 millió hektónyi bor, 100 ezer tonna körüli hús, 400 ezer tonna konzerv, vagy az 1-1,5 millió tonna körüli gabona.

Ezek a nagy mennyiségben értékesített termékek úgyszólván eltűntek az exportpalettáról, hiszen az új szervezetek nem is lennének alkalmasak ilyen mennyiségű termékek fogadására és kereskedelmének lebonyolítására. Emellett a térség országaiban a gazdasági szerkezet átalakítása, a privatizáció révén a korábbi disztribúciós rendszerek jórészt felbomlottak, illetve felbomlóban vannak. (Különösen jellemző ez a volt Szovjetunió országaira.) Az állami szervezetek megmaradt részei lényegében azzal vannak elfoglalva, hogy a nyugati országokból segélyként vagy hitelben szállított gabonát, illetve más hasonló termékeket fogadják és elosszák. A termékszerkezet megváltozása is szerepet játszik a közvetítő kereskedelem előretörésében: a nagy volumenű (például gabona-) szállítások jelentősebb részben csúsztak át a közvetítők kezébe, mert ezen üzletek hiteligénye nagy. A kelet-európai térség külkereskedelmi kapcsolatainak megváltozott jellege a tekintetben is hozzájárult a nyugati közvetítők nagyarányú bekapcsolódásához, hogy a keleti vállalatok alkalmazkodóképessége nem kielégítő, reagálásuk lassú. Másrészt a *korruptió* is megjelent, bár erről természetesen adatokkal nem rendelkezünk. Végül is az említésre méltó, hogy a Nyugattól korábban elzárt kelet-európai

partnereink *szívesebben utaznak Nyugatra* üzletet kötni, mint Budapestre.

A nyugati közgazdasági szakirodalom is felfigyelt arra, hogy volt szocialista országok egymás közti forgalmában megnövekedett a közvetítő kereskedelem szerepe. Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága éppen a magyar példát mutatja be, hogy a térséggel folytatott kereskedelmünkben milyen nagy arányban veszik igénybe a kelet-európai országok a közvetítők szolgáltatait (3. táblázat).

**A közvetítő kereskedelem szerkezeti megoszlása**

A közvetítő kereskedelemben a legnagyobb arányt a szántóföldi növénytermelés termékei (ezen belül is elsősorban a gabonafélék) teszik ki: a volt KGST-országokba irányuló forgalomban 1992-ben részesedésük meghaladta a 70 százaléket. Az EK-tagországok által közvetített kereskedelemben e termékkör aránya 60 százaléknál is nagyobb volt. A forgalmat országonként és termékcsoportonként vizsgálva megállapítható, hogy a FÁK tagállamaival folytatott kereskedelemben is kiemelkedik ez a termékcsoport. A növényi termékek exportjának 72 százaléka jutott el közvetítők révén a végső felhasználóhoz, de a baromfi- és a cukoripari termékek közvetítői forgalma is kétharmados arányt tett ki. A közvetítői kereskedelem teljes forgalmából 56 százaléket képviseltek a húsipari és 52 százaléket a tejipari termékek. A közvetítő szerepe nem mindegyik szovjet köz-

3. táblázat

**A közvetítő kereskedők részesedése  
Magyarország exportjából, illetve importjából  
(százalék)**

Ország	Export		Import	
	1991	1992	1991	1992
Csehszlovákia	19,0	26,2	33,8	24,8
Lengyelország	30,5	19,6	55,0	38,2
Románia	31,4	21,2	30,8	19,1
Ex-Jugoszlávia	49,2	58,2	10,0	13,6
Ex-Szovjetunió	22,2	34,8	26,2	35,1

*Forrás:* Economic Survey of Europe, 1992.

társaságban azonos: e téren Ukrajna jár az élen.

A volt KGST-térség egészével folytatott agrárkereskedelmünkben is hasonló arányok érvényesülnek. A közvetítő kereskedelem aránya átlagosan 45 százalékos (a dohányiparban 87, a növénytermelésben 65, a húsiparban 52 százalék a mutató értéke).

Egyes országok, illetve termékcsoportok esetében kimagasló részarányok is mutatkoznak. Például 1992-ben Csehszlovákiába a magyar dohányipari termékek 96 százalékát közvetítők juttatták el. A Cseh és Szlovák Köztársaság esetében az agrárágazat egészére csak 25 százalékos ez az arány. Románia esetében alig 20 százalékos (de például a növényolaj-ipari termékeknél 95 százalékos).

Jugoszlávia esetében alig van olyan árucsoport, ahol a magyar áruk közvetítése ne lenne igen számottevő. Az átlagos 61 százalékos arányon belül a növényolajipar esetében 89, a húsipari termékeknél 81, a baromfitermékeknél 76 százalékos a közvetítő kereskedelem részesedése.

Azt is érdemes megvizsgálni, hogy mely országok voltak a közvetítők. Kiemelkedően nagy arányt képviselnek az EFTA-országok: az ezen országcsoportba szállított magyar mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek 87 százalékának végső rendeltetési helye nem EFTA-tagország volt, hanem döntő részben valamelyik korábbi KGST-ország. A dolog természeténél fogva meghökkenítő arányok is adódtak. A malomipari termékek esetében csaknem hétszer annyit tett ki a

harmadik országokba kerülő kivitelünk, mint a ténylegesen EFTA-rendeltetésű export. A növénytermelési termékekből négy és félszer annyit vásároltak itteni közvetítők, mint a ténylegesen e térségbe irányuló export.

Az EK-országok is 20 százalékban nem saját maguknak vásároltak magyar agrártermékeket, hanem kelet-európai közvetítés céljából. (Például cukoripari termékből csaknem két és félszer annyit, mint saját céljaikra.)

A közvetítők közül is kiemelkedik Svájc, amely 2,4-szeresét vásárolta közvetítői céllal, mint saját felhasználásra. Hollandia esetében ez az arány 1,3-szeres, Ausztriában megközelíti a 60 százalékot, Franciaország esetében a 22 százalékot, Németországban is 10 százalékot ér el, míg a viszonylag legkisebb reexportot lebonyolító EK-tagállam, Olaszország is 7 százalékot közvetítési célból vásárolt.

Még az Egyesült Államok cégei is erősen bekapcsolódtak a közvetítő kereskedelembe; az általuk lebonyolított trianikuláris üzletek aránya megközelítette a 40 százalékot.

Abból a szempontból is érdemes megvizsgálni a közvetítő kereskedelmet, hogy annak volumene milyen arányt képvisel és milyen termékekből tevődik ki. 1992-ben 500 millió dollár értékű magyar mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termék jutott el a kelet-európai országokba közvetítőkön keresztül. Ebből a volt KGST-országokba 388 millió, míg a volt Jugoszlávia tagköztársaságaiba 118 millió dollár értékű termék került.

A közvetítők trianguláris forgalma az EFTA-országok esetében 294, az EK-tagországoké 228, az Egyesült Államoké 20 millió dollár volt.

A közvetítő kereskedelem elsődleges tárgya a növénytermelési termékek árucsoportja, ezen belül is a gabona aránya volt kiemelkedő. (A közvetítők által lebonyolított mezőgazdasági és élelmiszer-

ipari export összefoglaló adatait a 4. táblázat mutatja be.)

Néhány termék esetében megvizsgáltuk, hogy miként oszlik meg a közvetlenül és a közvetítőkön keresztül a volt Szovjetunióba irányuló magyar export. A legmagasabb (91 százalékos) a közvetítői kereskedelem aránya a búzánál, majd sorban a következő termékek követik:

4. táblázat

**A közvetítőkön keresztül lebonyolított export  
(mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek összesen)  
(1992)**

Célszám	Ezer dollár	Közvetítők	Ezer dollár
Volt KGST-országok	388 306,7	EK	- 227 879,4
ebből:		ebből:	
Cseh és Szlovák		Németország	- 54 401,9
Köztársaság	20 447,8	Hollandia	- 97 293,4
Románia	19 561,2	Olaszország	- 20 427,7
Jugoszlávia	117 886,0	Franciaország	- 19 846,8
FÁK	327 238,9	EFTA	- 294 360,6
ebből:		ebből:	
Oroszország	79 463,8	Ausztria	- 110 869,2
Ukrajna	4 189,3	Svájc	- 181 732,4
		Egyesült Államok	- 20 273,5

*Forrás:* Saját számítás az AKII adatai alapján.

kukorica (67), hús (65,5), cukor (64,1), napraforgódara (56,5), búzaliszt (13,7). Az általános tendencia itt is érvényesült: a legnagyobb arányokat az EFTA-országok, közülük is Svájc, majd Ausztria képviselték; az EK-országok sorában is Hollandia, Németország, valamint Nagy-Britannia járt az élen, és jóval kisebb arányt képviselt Franciaország és Olaszország.

A térségben a közvetítő kereskedelemnek olyan szélsőségesnek tűnő jelei is mutatkoznak, hogy az egykori Szovjetunió belüli – az orosz és ukrán gazdasági kapcsolatok megromlása következtében – svájci cég szállítja az orosz olajat Ukrajnának ukrán mezőgazdasági termékek ellenében. Ez az üzlet annyiban is sajátos, hogy egy barterügyletbe kapcsolódik be a svájci közvetítő.

### Következtetések

A kilencvenes évtized fordulóján jelentős mértékben megnőtt a magyar külkereskedelemben a közvetítő kereske-

delem aránya. Korábban elsősorban a kávé, a kakaóbabot és a déligyümölcsöket importáltuk közvetítőkön keresztül. Az utóbbi néhány évben azonban jóformán minden termék szállítói között megjelentek a közvetítő kereskedők. Ugyancsak új jelenség, hogy a háromlábú üzletek döntő része a volt KGST-országokkal folytatott kereskedelmünkben jelent meg, és a közvetítők elsősorban nyugat-európai országok (Ausztria, Svájc, Olaszország, Hollandia, Franciaország, Németország) voltak.

A nyugati közvetítő kereskedők igénybevételeinek a legjelentősebb motívuma az, hogy a vevő készpénzfizetésre nem képes, a magyar fél pedig nemigen tud hitelezni.

A magyar exportőröknek a keleti piacokról való kiszorulása alapvetően makrogazdasági okokkal, ezek között is első helyen a KGST felbomlásával magyarázható. Ebben szerepet játszik a hagyományos külkereskedelmi nagyvállalatok megszűnése, az intézményi, szabályozási rendszer átalakulása, továbbá az ezzel

összefüggésben tapasztalható kockázat-növekedés.

A külkereskedelmi szervezet átalakulásával együtt megváltozott a viszonylati orientáció is: megszűnt a térség egymás közti külgazdasági kapcsolatainak túlsúlya, és részben tudatos, részben spontán elemek minden egyes országban a fejlett nyugati piacgazdaságok felé való orientálódást erősítették. A viszonylag fejletlenek mondható közép-európai országokban határozott formát öltött az Európai Unióhoz csatlakozás szándéka is.

Mindezeket együttvéve ugyancsak jelentős mértékben hozzájárultak ahhoz, hogy a piaci változásokra gyorsan reagáló nyugati közvetítők belépjenek a kelet-európai országok egymás közti kereskedelmébe. Az agrártermékeknel pedig azért tapasztalható az átlagosnál is erőteljesebb arányú közvetítés, mert e termékek piaci kockázata az átlagosnál nagyobb.

Összességében a közvetítő kereskedelem negatív jelenség, mert a közvetítő bizonytalan felvevő, ott szerzi be áruját, ahol az a legkedvezőbb számára és döntését elsősorban a profit (kockázati prémium) motiválja. (Másképpen azonban el kell ismerni, hogy az átmeneti időszakban a közvetítő kereskedők nélkül valószínűleg még jobban csökkent volna az ágazat kivitele.) A közvetítő kereskedelem bizonyos mértékű fenntartása továbbra is elképzelhető, hiszen nem valószínű, hogy ezek a kereskedők saját jószántukból kivonuljanak erről a számukra gyümölcsöző piacról.

Arra sem számíthatunk, hogy a nyugati kormányzatok, illetve bankok helyett saját magunk teljes egészében finanszírozni tudjuk majd ezt a kereskedelmet.

Törekedni kell arra azonban, hogy minél nagyobb mértékben kikapcsoljuk a közvetítőket, hogy a hasznuk nálunk csapódjon le, illetve, hogy a kelet-európai piacokon saját kereskedőink forgalmazzák a magyar árut, s ezáltal növeljék a piaci stabilitást. (Természetesen arra nem gondolhatunk, hogy a korábbi magas szubvencióigényű exportstruktúra visszajöjjön, de a jelenleginél jóval nagyobb forgalom lenne indokolt e térségben.) A közvetítő kereskedelem kikapcsolásához vagy csökkentéséhez javítani kell a vállalati szervezeti struktúrán (például: indokolt lenne a külkereskedelmi jogszabályokat a szakértelemhez kötni). Több információt kell gyűjteni a térségről, s törekednünk kell infrastrukturális hátrányaink ledolgozására – de ezek nagy tőke-, illetve időigényű feladatok. A közvetítő kereskedelem mérsékléséhez az EU is hozzájárulhatna; az állami fizetési garanciákat, a közvetlen forgalmat elősegítő hiteleket és támogatásokat nem a saját kereskedőinek, hanem a kelet-európai agrárexportőröknek kellene nyújtania. Mind a magyar agrárdiplomáciának, mind a külgazdasági diplomáciának lépéseket kellene tennie ezért.

Ugyancsak az agrárdiplomácia feladata lenne annak szorgalmazása, hogy a nyugati segélyprogramokba legalább a korábbi keleti exportunk mértékéig bekapcsolódhassunk. Természetesen ez csak részben diplomáciai kérdés, alapvetően piaci, finanszírozási probléma.

Hosszabb távon a közvetítők kikapcsolását szolgálná a magyar külkereskedelmi szervezet fejlesztése, az alkalmazhatók kikapcsolása, illetve a külpiazi marketingmunka erősítése.

# Privatizáció után

Nehéz örökség, biztató jelek

## Csöd a nyolcvanas évek végén

– Az Alumínium-áru-gyár a nyolcvanas évek közepén 1300-1500 alkalmazottal, egy budapesti és két vidéki telephelyen évi másfél milliárd forintos árbevételt termelt. A gondok a nyolcvanas évek végén kezdtek jelentkezni: ekkoriban omlott össze a KGST-piac, a nyugati exportot pedig kevésbé preferálta az állam. Az ártámogatások megszűnésével szendrői és tiszafüredi gyáregységeink veszteségessé váltak. Tiszafüredi gyáregységünk 1991-ben hatvan százalékban



**Az Alumínium-áru-gyár hosszú, küzdelmes évek után jutott el a privatizációig. A múltból örökölt nehézségekről és a jövőbeli elképzelésekről a magyar tulajdonban maradt részvénytársaság vezérigazgatója, Lukács Tibor beszél.**

holland tulajdonú kft.-vé vált, a szendrői gyár pedig önálló állami vállalattá alakult.

**– E két gyáregység leválása után kezdhettek hozzá saját sorsuk alakításához?**

– Így történt. 1993. január elsejétől részvénytársasággá alakultunk, tízszázalékos dolgozói érdekeltség mellett 90 százalék maradt állami tulajdonban, s ezt követően, tavaly nyáron a Kossuth Holding kiírta a privatizációs pályázatot. A gyár adósságterhekkel csökkentett vagyonértéke ekkor már nem volt olyan magas, mint korábban.



## **Győztek a menedzserek és a vállalkozók**

Meglehetősen komoly érdeklődés mutatkozott a vállalat iránt, s így a pályázat már az első körben sikeresnek minősítették. A cég vezetőiből, illetve külső vállalkozókból alakult BLR Kft.-t hirdették ki győztesnek, amely végül is a részvények 90 százalékát szerezte meg. Örömközel azonban nem tartott sokáig, mert az alapanyagunkat szállító Köfém kapacitáshiányra hivatkozva leállította a beszállítást.

**- Vagyis itt álltak egy magántőkével privatizált vállalat, hallatlan adósságterhekkkel, nyersanyag nélkül. Nem irigylésre méltó helyzet...**

– Hát nem, de mostanra már tartunk valahol. Nekem ugyanis korábban voltak tárgyalásaim orosz szállítókkal. Október végére odáig sikerült

jutnunk, hogy kedvező áron szerződést kötöttünk az ez évi anyagszállításra.

Márciusban már orosz alapanyagból tudtunk készárut szállítani, s június-júliusban már csaknem olyan feldolgozottságú és mennyiségű alapanyagot kapunk, mint korábban.

### **Ismét talpon**

**- Mit tudnak kezdeni a korábban felgyülemlett adóssággal?**

– Bizunk az adósszolidációs programban, beadjuk a pályázatunkat, és remélem sikerrel járunk. Annál is inkább, mert stabil rendelkezésű állományunk van, nagyon biztató tárgyalásokat folytatunk új termékekről és piacokról, és tőkeemelést is tervezünk, hogy rendezzük pénzügyi helyzetünket. A Műszaki Egyetemmel, a Budaplasttal, egy holland és egy olasz céggel közösen dolgozunk új

termékünkön, a biztonságos üzemelésű, gépkocsikba szerelhető földgázüzemanyagú palackon. Ha a tömegközlekedésben elterjed ez az üzemeltetési mód, akkor e gyártmánytól sokat várhatunk.

**- Létszámgazdálkodási terveik hogyan alakulnak?**

– Magas rendelkezési állományunk kielégítésére újabb alkalmazottakra lenne szükségünk – főképp hegesztőkre és betanított munkásokra. Talán meglepő, de a munkaügyi központtól az elmúlt két hétben küldött kétszáz emberből csak nyolcat tudtunk felvenni, akik vállalták a két műszakot, s akik nekünk is megfeleltek. De „ha választani lehet”, akkor ez még mindig hálásabb dolog, mintha itt állnánk munka nélkül.

**- Összességében mégis bizakodó a jövőt illetően?**

– Feltétlenül.

# KÖNYVISMERTETÉS

Egy tudomány gyermekkora, avagy: véget nem érő bukdácsolás a királyi úton

**Csaba László: Az összeomlás forгатókönyvei. A rendszerátalakítás alkalmazott közgazdaságtana**

(Figyelő Kiadó Rt., Budapest, 1994. 287 o.)

A nyolcvanas évek közepén egy kora nyári délutánon (munkahelyen, de vörösbort mellett) békésen beszélgetett Budapesten néhány közgazdász. Akkor még kollégák voltak, eltérő kutatási területeken, de egymáshoz közeli szakmai és politikai véleményekkel.

A beszélgetés a szűkebb és a tágabb értelemben vett „birodalom” sorsáról folyt, néhány hónappal Gorbacsov hatalomra kerülése után. A résztvevők a várható – pontosabban: elképzelhető – szovjet átalakulás esélyeit latolgatták. Szóba került az SZKP és a hadsereg mint az értelmiség által sugallt reformmegoldások ellenzője, ugyanakkor bizonyos központilag vezérelt modernizációs folyamatok esetleges támogatója. Néhányan azt latolgatták, hogy Magyarország és Lengyelország talán óvatosan elindulhat majd egy kvázi-„jugoszláv” úton. A KGST és a Varsói Szerződés felbomlása, a Szovjetunió, Jugoszlávia és Csehszlovákia szétesése vagy a német újraegyesítés éppúgy nem jött szóba még a legmerészebb spekulációkban sem, mint a privatizáció, a sokkterápia, az állami vagyongazdálkodás vagy az importliberalizáció fogalma.

Látszólag olcsó dolog emlegetni, hogy akkor mennyi mindent nem tudtunk, illetve nem láttunk előre. Csakhogy 1994-ben már a felsorolt események, illetve fogalmak jelentősége is csökkenni látszik. Néhány év alatt az átalakítási feladatok jó része is megoldódott, s maradt a „transzformációs” (vagy anélküli) válság elemzése és menedzselése. Nem ez lesz majd a valóban nehéz lecke?

Csaba László könyve nemcsak egy fontos s a történelemben példa nélkül álló politikai és gazdasági átalakulási folyamatról ad igen értékes és nagyon árnyalt képet, hanem – egy kétségtelen szakaszhatáron – széles perspektívában összegzi is az átalakulás közgazdaságtanának legtöbb fontos eredményét. Ezek nem egyformán időtállóak, nem mindig igazán átfogó érvényűek, és megtörténik, hogy inkább politikai, mint szakmai tartalmuk miatt kapnak nagy figyelmet. Mégis, több ilyen eredmény ma már beépült a közgazdaságtudomány nyugati tankönyveibe is, és a komparatív közgazdaságtan tanárai és kutatói többé nem a zömmel csak egymással kommunikáló beavatottak szűk gyülekezetét alkotják<sup>1</sup>.

Csaba László könyvének megjelenésével valóban össze lehet kapcsolni egy szakaszhatárt. Ez az átalakulási folyamat vezető országaiban többek között a piacgazdasági intézmények kiépülését, a vállalati átalakulások nagy részének befejeződését, az Európai Unióhoz fűződő „preintegrációs” kapcsolati formák kiépülését jelenti. Ma már a néhány év előttinél sokkal biztosabban tudjuk, hogy a piacgazdasági átalakulás „élcsapata” (ti. a visegrádi országok, Szlovénia, esetleg Észtország) sem sima utat követ, s ez bizony egyáltalán nem a „tankönyvi út”. Ugyanígy az is valószínű, hogy az átalakuló országok következő hullámai megint más úton, lassabban s még több nehézséggel szemben jutnak el majd egyszer oda, ahol jólét és demokrácia lehet az osztályrészük.

Csaba László könyve szigorúan pragmatikus, hatalmas szakirodalmi anyagot felhasználó, azt sokszor látszólag csak kommentáló, mindenfajta spekulációtól szigorúan tartózkodó műnek látszik. Valóban az, de – mint minden igazi tudományos műnek – van egy igen fontos s nem egy helyen plasztikusan megmutatózó filozófiai, ha tetszik, „ismeretelméleti” olvasata.

A kelet- és közép-európai átalakulás buktatóinak és tévútjainak alapos elemzése azt bizonyítja be, hogy a közgazdaságtudomány *I.* nem tudta előre jelezni az átalakulási fel-

<sup>1</sup> „Én is elmondhatnám a metafizikusokról, amit Scaliger a baszkokról mondott: »Azt állítják, hogy megértik egymást, de én egyáltalán nem hiszek benne«” (Chamfort).

adatok valódi tartalmát és méreteit; 2. nem tudott megfelelő eszköztárat a gazdaságpolitika rendelkezésére bocsátani ahhoz, hogy felkészülten fogadja az elkerülhetetlen transzformációs válságot; és 3. még mindig nem foglalt állást alapvető szakmai kérdésekben az átalakulással kapcsolatban.

Az utóbbi problémához tartozik, hogy egyáltalán nem alakult ki az átalakulás fejlődésgazdaságtana (pedig a szovjet utódállamok zöme, de talán egyik-másik balkáni ország is valójában a harmadik világ része), és nincs tisztázva, hogy a növekedésmélet hogyan kezelje az átalakuláshoz tartozó többéves GDP-zsugorodási periódust. Legfőképpen pedig az, hogy az átalakuló gazdaságok elemzése és tennivalóinak meghatározása igen bizonytalan módszertani-statisztikai alapokon áll, emiatt pedig egy sor számszerű kutatási eredmény igen pontatlan, sőt félrevezető, az előrelátás hibahatára pedig nagy.

Csaba László könyve ebben a filozófiai (vagy filozofálgató) olvasatban a folyamatok igen elmélyült és átfogó értékelése mellett azt is bemutatja, hogyan marad le, maradt le a tudomány a valóság alakulása mögött – legalábbis az adott régióban és korszakban. A könyv számos tartalmi eleme mellett alátámasztja ezt az értelmezést a jól átgondolt, világos szimmetriával felépített szerkezettel.

Az *első* és a *hatodik* rész a *problémával* foglalkozik: a válság volt-e előbb vagy az átalakulás? A szerző szavait kicsit kicsavarva a kérdés tehát az, hogy a válság alakul-e át vagy az átalakulás van-e válságban. A könyvet elolvastva már nem nagyon nehéz belátni, hogy a válasz nincs benne a kérdésben, illetve hogy a kérdésben szereplő mindkét fogalom kielégítő definiálása sokkal nehezebb, mint maga a felelet.

A *második* és az *ötödik* rész az átalakulás és a válság *feltételrendszerét* veszi górcső alá. A kiindulási feltételek között nemcsak a „birodalom” eredete és sorsa kulcsfontosságú. Az a tény is, hogy a „birodalom” több szempontból maga is csak epizód volt egy hosszabb történelmi folyamatban, és eltűnése után számos olyan problémára is megoldást kell találni, amely akár évszázadokkal 1917 (illetve 1945) előtt keletkezett.

Ugyanakkor az átalakulás és a válság olyan nemzetközi közegben játszódik le, amely gyorsulva változik, de korántsem világos irányban. Az orientációs pontok közül például az Európai Unió önmaga újrameghatározására kényszerül, az amerikai gazdaság váltakozó sikerrel küzd korábbi nemzetközi szerepének visszaszerzéséért, a Távol-Keletnek pedig tudomásul kell vennie, hogy a világgazdaságban csak jelentős veszélyek mellett (illetve súlyos egyensúlyi zavarok árán) lehet gyorsan előrefutni a sor végéről.

A 13. fejezet címe (Miféle kapitalizmusra virrad Kelet-Európa?) finoman sugallja azt, hogy a piacgazdaság felé haladni kívánó régió – s mindenekelőtt a FÁK-államok – talán mégsem a Fifth Avenuen, a Bahnhofstrassén, vagy ha nem is ott, hát egy katalán vagy burgenlandi kisvárosban köt ki végül, hanem bizony egy nem gazdag, de aránylag rendezett Szeged, Kassa vagy Krakkó is vonzó irányt mutathat.

Évszázados, szerves fejlődési és felhalmozási folyamatokat nemcsak anyagi, hanem szellemi értelemben sem lehet néhány évtizedre lerövidíteni. A kísérlet sikere persze nem teljesen kizárt, de veszélyei is igen nagyok. Az erőszakolt modernizációról pedig – kasszacsinálás után – újfent kiderülhet, hogy a modernizáció megint nem a remények szerint történt meg, az erőszakos beavatkozás költségeit viszont még sokáig fizetni kell.

A *harmadik* és *negyedik* rész a *gazdaságpolitikáé*. A kutatási feladat megfogalmazása, az előzmények áttekintése után az igazán izgalmas kérdés az, hogy miként kell hozzáfogni az átalakításhoz, hogyan lehet mérni az erőfeszítések sikerét, hogyan kell megszerezni az információkat, s milyen módon lehet a döntések szolgálatába állítani őket.

Itt – a 14 közül a 8. fejezetben, tehát éppen a könyv közepén – fogalmazódik meg a kritikai kérdés a közgazdaságtan szerepéről az átalakulásban. A szakma teljesítményét a szerző nem tartja jónak. Ennek okait a kapkodásban, a kelet-európai közgazdaságtudomány gyengébb módszertani megalapozottságában, illetve érdeklődésének mindinkább a múlt, a szigorú empiria és a mikroszint felé fordulásában, a gazdaságpolitika „kiszolgálásától” való növekvő szakmai idegenkedésben látja.

Egy másik fontos ok pedig az, hogy a nyugati közgazdaságtan több, a kelet-európai átalakulásban közreműködni kívánó művelője nem tudása legjavát kínálta fel. „... a rendszer-átalakító országoknak felkínált – vagy általuk nagyon is mohón megkaparintott – ismeretanyag nem a közgazdaságtan fő irányának könyvtárakat megtöltő termése, hanem az e szakmát művelő némely nagy elme – nyíltan annak tekintett – *szellemi mellékterméke*. Az, amit a politika dzsungelébe történt eseti kiruccanásaik során barkácsoltak, szinte kedvtelésként.” (149. o.) Ráadásul általában még azok a „fordítóprogramok” (Csaba László kifejezése) sem sikerültek, amelyek a fejlett piacgazdaságokban jól alkalmazható tудо-

mányos eredmények kelet-európai alkalmazhatósága érdekében születtek gyors egymásutánban. De mihez is kellenek valójában ezek a „fordítóprogramok”?

A 8. fejezet egyik alcíme – A termékenyebb egymásra találás feltételei – kicsit homályosan utal egy fontos szakmai célra és követelményre. Az alfejezet azonban fontos, s a szerzőtől eddig ismert némely sarkos véleményéhez képest sokkal nyitottabb módszertani szemléletet, illetve kutatási programot fogalmaz meg. A cél az, hogy a rendszerváltozás nyújtotta tapasztalati anyag, valamint a folyamat keltette növekvő szakmai igény és a közgazdaságtan mai fejlődése kölcsönösen minél nagyobb haszonnal befolyásolja egymást. *Egyre kevésbé engedhető meg, hogy a két folyamat továbbra is úgy menjen (el) egymás mellett, ahogy eddig.*

A kedvező változáshoz viszont az kell, hogy nemcsak általában, hanem régióink szempontjai szerint is sokkal jobban tisztában legyünk a közgazdaságtan „fő irányának”, különféle divatirányzatainak és pillanatnyilag háttérben lévő területeinek értékeivel, valamint ezeknek az értékeknek és a hivatalos elismerésnek az arányával. „Nincs sok értelme a királyi út keresésének: a neoklasszikus fő irány mellett az intézményi közgazdaságtan és a bürokratikus rendszerek elemzése is hasznosítható új eredményeket hozott” (158. o.).

Tudomásul kell venni, hogy a közgazdasági kutatás tematikáját tekintve is erősen alkalmazkodik nyelvi, kulturális határokhoz, ezért a nemzetközi szakirodalomban – többek között – ma a korábbiaknál kevésbé jelen levő német, francia vagy olasz eredményekre is építenet kell az átmenet új közgazdaságtanának. A kereskedelempolitikai, a privatizációs, illetve az iparpolitikai eszközrendszerekkel kapcsolatos kutatások latin példákban meríthetnek sokat, a német nyelvterület eredményei pedig az európai (és országon belüli) fejlettségi periféria felzárkóztatásának stratégiájához nyújthatnak hasznos fogódzókat.

Az állami szerep és felelősség minőségének és mértékének, valamint a gazdasági intézményrendszer átalakítási és válságkezelő funkcióinak kielégítő tisztázása nélkül hiú ábránd, hogy az átalakuló országoknak bárki segíthet azzal, ha a fejlett piacgazdaságok különböző mértékben alutáplált és rosszul nevelt kisöccseiként kúrákra fogja őket különböző receptúrák alapján. Meg kell érteni, hogy a rokonság általán nem szoros, és receptírás előtt a páciens alapos vizsgálata mellett kikérdezésére, gondolatvilágának igen alapos felteképezésére is szükség van.

Volt gyerek, akinél a gazdag és egészséges rokonok vagy pártfogók nem láttak szükségesnek radikális beavatkozást, más esetekben viszont mindenre elszánt orvosok és ápolók hadserege tódult be a gyerekszobába. Csaba László egy magyar és egy orosz esettanulmányra építi a könyv negyedik, az átalakulási gazdaságpolitikákat elemző részét. A recenszenek valóban nem kerül semmibe, hogy a szerző figyelmét felhívja a két eset általánosíthatóságának jelentős korlátaira, és legalább még két esetet (Csehország és Lengyelország) kérjen számon tőle.

Az elemzés így még árnyaltabbá vált volna, és az átalakulási feladatokkal birkózó kisebb országok is több releváns példával hasonlíthatták volna össze saját lehetőségeiket. Ezzel azonban megbomlottak volna a könyv igen átgondolt tartalmi arányai, és a témák közötti szigorú egyensúly sem lenne ilyen szembeötlő.

A magyar esetet a 10. fejezet (A fokozatos magyar út mítosza) tekinti át. Nem mind egy, hogy a politika vagy a szakma mitizálta-e a „magyar utat”, illetve, hogy ez az út stratégiai értelemben létezett-e egyáltalán. Csaba László rámutat a fokozatosság mint magyar reformalapelv s mint szemléleti alapelem több évtizedes előzményeire. Ennek a szemléletnek – szerencsére – olyan mély gyökerei vannak a magyar politikai és gazdasági gondolkodásban, hogy a rendszerváltási, illetve -átalakítási problémák előtt álló mindenkori elit szinte már zászlajának színtől függetlenül is alkalmazkodni kénytelen hozzá.

Ez a szemlélet sokszor megvéd a súlyos hibák drámai következményeitől, viszont nem kedvez a stratégiai célkijelölés „vezérkari” szakértőinek, és inkább a csapattisztek feladatává teszi az előrenyomulást vagy a visszavonulás megszervezését. A piacgazdasági intézmények és szabályok Magyarországon meglepően hamar kialakultak és konszolidáltak működésre képtessé váltak, ugyanakkor a rendszerváltás feladata nem párosult olyan mértékű stabilizációs kényszerrel, mint a lengyel vagy az orosz esetben. „A magyar gazdaságpolitika 1988–1994 között számos olyan radikális lépést is meglépett – így a csódtörvény kielésítését (nem: kiszélesítését? – T. Á.), a számviteli törvény nyugati mércéhez igazítását, a kincstár jegybanki finanszírozásának korlátozását, bankcsődök megengedését, agrárgazdaság leépítésének megkezdését, fölértékelés és szabad kereskedelem kettősét – amit a soktérápia bajnokai nem mertek. Ugyanakkor azokon a területeken, ahol (...) gradualizmusra lett volna szükség, mint az államháztartás, a társadalombiztosítás és a bankrendszer re-

formja, *elakadt*” (194. o.). Emiatt azután a túlzott fokozatosság okozta feszültségek enyhítése okoz majd később számottevő stabilizációs feladatokat.

A helyzetértékelés frappáns és pontos, talán egy – de jelentős – kivétellel. Bankcsődök megengedéséről gazdaságpolitikai értelemben és érdemben csak akkor lehetne beszélni Magyarországon, ha ez állami nagybankokkal kapcsolatban történék vagy történt volna. Az utalásban szereplő esetekben magánbankokról és a szokásos polgári jogi felelősség határain messze túlmenő tőkevesztési ügyekről volt szó, amelyeknél már nem lehetett ésszerű alternatívának tekinteni az állami válságkezelést. Az ilyen ügyek a bankfelügyeleti rendszer hatékonyságán kívül semmilyen értelemben sem minősítik a kormányzat bankrendszerrel kapcsolatos politikáját.

Csaba László könyve nemcsak a gazdaságpolitika igényeit is erősen szemelőtt tartó összehasonlító közgazdaságtani szakirodalom jelentős összefoglaló műve, hanem kifejezetten elméleti szempontból is fontosat mond – igaz nem bátorítót. Pontos és a szakzsargon szokásos görceitől mentes stílusa ugyancsak érdemessé teszi arra, hogy feltétlenül ajánljuk az olvasónak.

Minthogy pedig a szerző maga is gyakran teszi könyvét még olvasmányosabbá irodalmi idézetekkel vagy hivatkozásokkal, befejezésül hadd utaljunk könyvének egyik fontos pozitívumára egy *Stendhal* aforizmával: „A politikai eszme az irodalmi műben olyan, mint a puskalövés hangverseny közepette.” Valóban jelentős érdem, hogy a napi politikát igen sok ponton sűrűlő témájában *Csaba László* mindvégig elkerülte a könnyen adódó, ám általában szakmailag nem megalapozható politikai következtetések megfogalmazásának kísértését.

**Török Ádám**

---

*Török Ádám* a közgazdaság-tudomány doktora, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója, a Leuveni Katolikus Egyetem LICOS Intézetének vendégprofesszora.

# **SUMMARY OF THE ARTICLES**

---

## **Eliminating of Shortage Economy**

### **General analysis and examination of the developments in Hungary**

*János Kornai*

The elimination of the shortage economy has basically taken place in Hungary. The study may be considered as an epilogue to the "Economics of Shortage" written by the author in 1980. It introduces measurement methods for the quantification of progress in the elimination of shortage and then passes to the causal analysis of the changes.

There have proliferated simplifying views which wish to explain the easing of shortages and the liquidation of the general chronic shortage economy with the aid of a single factor. E.g. with the changes in relative prices in the right direction or with the restrictive monetary policy. As against that, the study expounds a multi-causal explanatory theory and presents a "causal chain" in which deeper and more superficial explanatory factors, linking to each other, describe the causal relationships. It analyses to what extent the liquidation of the shortage economy can be explained by the political change, the changes in ownership relations, the transformation of the institutional system, the elimination of the factors causing the "running away" of demand and by monetary policy.

Next it is examined why the elimination of commodity shortage and labour shortage took place parallelly and why unemployment has developed in their wake.

The last part of the study evaluates the changes which had advantageous impacts (contribution to growing consumer welfare, making production more efficient), but which also have perceptible drawbacks, first of all on the labour market. The distributive effects are contradictory. Although the favourable effects are dominating in the author's view, public opinion easily forgets the evils caused by the shortage economy and puts smaller value on the achievement that the shortage has been eliminated.

## **Central East-European agriculture: whereto?**

*Csaba Csáki*

The author summarizes the major lessons to be drawn from the first phase of the Eastern European agrarian transformation. He analyses first of all the questions related to the creation of private land ownership, the reform of economic structure and the transformation of large agricultural farms.

## **The Hungarian food-economy: facts, problems and possibilities**

*Pál Juhász-Kálmán Mohácsi*

The Hungarian food-economy underwent significant changes in the last few years. As regards 1994, the situation of agriculture and food processing has continued to deteriorate, the sector is in a crisis even in our days. Although, in the wake of the activities of the coalition government coming to power after the 1990 elections, the pillars of the socialist system cracked, we did not get any nearer to the organized food economy existing in the developed market economies. In fact, uncertainty and lack of coordination even increased in this sector. The authors analyse in their article the heritage of the socialist system influencing the situation of the agrarian sector as well as the processes and characteristics of the period between 1990–1994. Considering the situation developed by 1994 they investigate, without aiming at completeness, a few questions to be solved which would help in handling the problems of the sector and its further progress.

## **Particular features of employment and unemployment in the present phase of transformation of the post-socialist countries**

*János Timár*

The experiences of the past few years have mostly refuted the initial assumptions according to which during the transformation phase of the Central East-European region a labour market situation well known in the developed market economies would develop. It was also assumed that the employment policy paradigm and institutional system there developed would efficiently work also in the post-socialist countries. Using methods of international comparison, the study shows that the labour markets of the Central East-European region are characterized by features significantly differing from those in developed market economies. These demand a change of emphasis also in employment policy. The author briefly outlines the main directions and tasks of the latter.

## **Social market economy and unemployment. Problems and their treatment in Germany**

*Katalin Falus-Szikra*

The article tries to present the employment policy of Germany, its fight for the reduction of unemployment in the years passed since 1990, that is, the Union. Attention has been paid first of all to the former GDR, the eastern part of the country. The tasks are only slightly similar to those Germany had to fight immediately after World War II, but today's tasks are no easier either.

The German government did much that the greater part of employees having lost their jobs should not experience this shock as "classic" unemployed. (About half of the jobs ceased to exist methods—thus e.g. a great many retraining and refreshing courses—rather serve a passive goal: transitory "parking", the "riding out of the storm". The huge efforts, the large central programmes have attained their purpose: they saved millions of the unemployed from sinking into poverty, from utter despair. Yet they could not reduce unemployment itself.

## **Concepts of capital conservation**

*Iván Bélyácz*

The article analyses the theoretical concepts relating to the preservation of capital. Preserving the inviolability of capital is a problem debated for decades in the economic literature. The author examines the sphere of ideas having a rich background in the history of theory by setting out from the fact that the preservation of capital is a topical question of our days.

The reasoning of the article starts from the four criteria of the intactness of capital: the original value, the replacement value, preservation of the initial physical capital and the expected income... From the theoretical aspect the preservation of capital relying on expected income seems to be the best founded. The author is of the opinion that, amidst the repeated changes in the conditions of the stock of capital, the potential yield inherent in the capital good is the smallest common multiplier which makes commensurable the pieces of capital goods owned at any time and with whatever purpose and allows their valuation on a theoretically sound basis.

Through a many-sided analysis of the mutual relations among capital, income and depreciation the article reaches the conclusion that depreciation has a key role both in the preservation of capital and in the development of the realizable level of income. The final conclusion of the author is that maintenance of the inviolability of capital is a problem only partially solved even in our days, since, if we link the preservation of capital to maintaining the income-earning ability, we have to reckon with continual changes in the stock of capital guaranteeing the stability of the income level, while under changing economic relations we can hardly expect stability of the income flow.

## **The rate of saving, inflation and budget deficit**

*István Dedák*

The study discusses the impact of inflation on personal savings, on the budget deficit and on the profit of the business sector. Because of inflation the conventionally computed rate of saving shows the saving propensity of the population to be significantly higher than in reality, thus it is unsuited for giving a real picture of the actual saving behaviour of households.

In countries with a significant state debt inflation considerably influences the real value of the budget deficit and its proportion to GDP. But the deficit evolving in consequence of the inflationary effects does not affect aggregate demand and does not lead, even with full employment, to rising real rates of interest, to the crowding out of investments. Analysing the financing of business capital the author establishes that inflation increases the advantages of debt financing against financing from own resources.

## **The institutional and decision-making system of the European Union in 1994**

*Gabriella Izik-Hedri*

Thorough knowledge of the decision-making system of the integration is for several reasons necessary for the countries associated with the European Union and those wishing to join it—among them Hungary.

In our association agreement we committed ourselves to successively adjusting to the legal system of the integration. Beside this medium-term goal also the daily contacts require that we find our way in this—as it will turn out later: extremely intricate—network. This refers not only to the state, governmental organs, but also holds for enterprises, entrepreneurs, representations of interests as well.

Knowledge of the interest relations and decision-making rules of the partner is an indispensable condition of developing external relations. This requirement must not be neglected even if only a single country is the partner, as the interests of and stands taken by the various influential groups may differ even in this case, but the gestation period is essentially shorter. In this case protraction may be a kind of indication of refusal or delay. In the case of the European Union, however, protraction may also be attributed to the complexity of decision-making. (Even the integration is capable of very quick decision-making, but only if spurned by interests deemed to be important – e.g. security.)

Another difference is that while the legal system of a democratic country outside the integration may be qualified as lasting, that of the integration is changing.

**Small enterprise in Hungary: is it thriving or withering away? (Historical and contentual determinations from a viewpoint of comparability)**

*István R. Gábor*

In the branches other than agriculture already more than one fifth of employment is self-employment in Hungary. This is a high ratio by international comparison. Apart from the former socialist countries this almost explosion-like expansion of self-employment is outright unprecedented.

As against the professional public opinion rejoicing at this fact, it cannot be excluded that we are witnessing an over-population and over-fragmentation process in enterprising which may endanger the success of economic transformation.

**Changes in Hungarian trade in agricultural products with Eastern Europe, with particular attention to the mediatory trade**

*János Kartali*

At the turn of the nineties the ratio of mediatory trade outstandingly increased in Hungarian foreign trade. It is worth attention that its importance is greater than average in the case of agrarian products. The middlemen are mostly entrepreneurs of developed industrial countries, while the mediation itself mainly occurs between East-European countries. The study examines the economic background, the causes and motivations of mediatory trade. It takes a stand in the question to what extent the change of markets contributed to this phenomenon, and what role was played in our being squeezed out from the Eastern markets by the mediatory trade and the numerous related financing and subsidizing problems.



Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, July–August 1994

CONTENTS

<i>János Kornai</i> : Eliminating of Shortage Economy. General analysis and examination of the developments in Hungary .....	569
<i>Csaba Csáki</i> : Central East-European agriculture: whereto? .....	606
<i>Pál Juhász–Kálmán Mohácsi</i> : The Hungarian food-economy: facts, problems, possibilities .....	621
<i>János Timár</i> : Particular features of employment and unemployment in the present phase of transformation of the post-socialist countries .....	633
<i>Katalin Falus–Szikra</i> : Social market economy and unemployment. Problems and their treatment in Germany .....	648
<i>Iván Bélyácz</i> : Concepts of capital conservation .....	662
<i>István Deák</i> : The rate of saving, inflation and budget deficit .....	670
<i>Gabriella Izik–Hedri</i> : The institutional and decision-making system of the European Union in 1994 .....	690

ESSAY

<i>István R. Gábor</i> : Small enterprise in Hungary: is it thriving or withering away? (Historical and contentual determinations from a viewpoint of comparability) .....	709
--	-----

REVIEW

<i>János Kartali</i> : Changes in Hungarian trade in agricultural products with Eastern Europe, with particular attention to the mediatory trade .....	722
--	-----

BOOK REVIEW

The infancy of a discipline, or: endless floundering on the royal road. (László Csaba: Scenarios of the collapse—Applied economics of the change of system) ( <i>Ádám Török</i> ) .....	734
English abstracts of the articles .....	738

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. június 28.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető Grasselly István

94.2536/7–8-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 15,3 (A/5) ív terjedelemben

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440) és a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

# NINCS KOCKÁZAT



## AZ ÉN KÁRTYÁM BIZTOS TÁMASZ



Budapest Cirrus

Forint alapú bankkártya, melynek segítségével bármikor készpénzt vehet fel, a Budapest Bank Rt. bankjegykiadó automataiból; a nap 24 órájában.



Budapest Classic

Készpénzfelvétel a Budapest Bank Rt. bankjegykiadó automataiból és pénztárainál +vásárlási lehetőség az Eurocard/Mastercard emblémával ellátott több mint 4000 üzletben.



Budapest Ezüst

Deviza alapú kártya magánszemélyeknek. Sorbanállás és kiviteli engedély nélkül viheti ki összes devizáját.  
+ Utazási biztosítás



Budapest Business

Üzletemberek hivatalos külföldi útjait teszi kényelmessé és biztonságossá a hozzá kapcsolódó utazási biztosítás, és segítségnyújtási valamint jogsegélyszolgálat révén.

EUROCARD    BUDAPEST BANKKÁRTYA

IGÉNYELHETŐ A BUDAPEST BANK BÁRMELYIK FIÓKJÁBAN.  
INFORMÁCIÓ: BUDAPEST BANK BANKKÁRTYA FŐOSZTÁLY, TELEFON: 269-6286



# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. SZEPTEMBER

**JOHN M. LITWACK**

Stratégiai komplementaritás és gazdasági átmenet

**KUN JÁNOS**

Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna?

**HÉTHY LAJOS**

A háromoldalú érdekegyeztetés és a (lehetséges)  
szociális paktum

**FREY MÁRIA–GERE ILONA**

Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség

**CSABA LÁSZLÓ**

A Tienanmen tér bája  
(Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan cikkéhez)

**SZÁZÉVES A MAGYAR KÖZGAZDASÁGI TÁRSASÁG**

Kosáry Domokos, Kemenes Ernő, Veress József,  
Mátyás Antal

**HOVÁNYI GÁBOR**

A pályaváltás menedzselése

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. szeptember**

**TARTALOM**

<i>John M. Litwack</i> : Stratégiai komplementaritás és gazdasági átmenet . . . . .	741
<i>Kun János</i> : Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna? . . . . .	752
<i>Héthy Lajos</i> : A háromoldalú érdekegyeztetés és a (lehetőséges) szociális paktum . . . . .	766
<i>Frey Mária–Gere Ilona</i> : Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség . . . . .	784

**VITA**

<i>Csaba László</i> : A Tienanmen tér bája (Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan cikkéhez) . . . . .	802
--	-----

**JUBILEUMI ÜLÉS**

Százéves a Magyar Közgazdasági Társaság	
<i>Kosáry Domokos</i> : A Közgazdasági Társaság köszöntése . . . . .	807
<i>Kemenes Ernő</i> : A Közgazdasági Társaság száz évéről . . . . .	809
<i>Veress József</i> : A hazai közgazdaságtudomány jövője elé . . . . .	813
<i>Mátyás Antal</i> : A tudomány művelői a régi Közgazdasági Társaság vezetői között . . . . .	815

**MŰHELY**

<i>Hoványi Gábor</i> : A pályaváltás menedzselése . . . . .	829
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata . . . . .	843

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

JOHN M. LITWACK

## Stratégiai komplementaritás és gazdasági átmenet

---

A stratégiai komplementaritás egy játszma résztvevőinek vagy a gazdasági szereplőknek arra az időnként fellépő magatartására utal, hogy igazodnak egymás cselekvéseihez. Ilyen esetekben több egyensúlyi helyzet is kialakulhat, melyek a jólét szempontjából erősen különböznek egymástól. A piacgazdasághoz való átmenet során a tőkepiaci kínálat elégtelensége, valamint az állam fiskális kötelezettvállalásainak mérsékelt hitelessége ilyen stratégiai komplementaritás, s benne a rosszabbik egyensúlyi helyzet kialakulására vezethet. Ez pregnánsan megmutatkozott például Oroszországban, de a magyar bankkonszolidációnak is ez lehet a kimenetele. Az állam azonban még kedvezőtlen feltételek esetén sem teljesen tehetetlen a rosszabbik egyensúlyi helyzet bekövetkeztével szemben, ha célszerűen alakítja ki gazdaságpolitikája különböző elemeinek összhangját.

---

Ez az írás a gazdasági átmenet néhány problémáját világítja meg a mikroökonómia egy sajátos elemzési módszerének a segítségével. Eleve tisztában vagyok e vállalkozás eredményének vitatható jellegével, mivel mint tudjuk, az irodalom tele van olyan állásfoglalásokkal, amelyek megkérdőjelezik az elvont közgazdasági elmélet alkalmazását az átmeneti gazdaságok konkrét problémáira. E kritikus észrevételek legtöbbjét ráadásul nagyon komolyan kell venni.

Először is azért, mert a gazdasági átmenet feltételei azt követően jelentek meg, hogy kifejlesztették a közgazdaságtan elemzési eszköztárát. Ez az apparátus ennél fogva gyakran nem alkalmas az átmenet problémáinak vizsgálatára. Másodszor, az átmeneti folyamatok eredményei erősen függenek olyan politikai és társadalmi változóktól, melyek jellemző módon nem szerepelnek az elméleti közgazdaságtan modelljeiben. Az átmenet során végül túlságosan sok minden igen gyorsan megváltozik. A közgazdasági elmélet legmegalapozottabb állításai azonban azokat a hatásokat írják le, amelyeket egy-egy gazdasági változó értékének enyhe módosulása a többi változó értékében kivált. A stabil környezet feltételezése tehát kulcsfontosságú az ilyen típusú vizsgálatokban, a gazdasági átmenet során azonban e feltételezés nem helyénvaló.

A felsorolt problémák ellenére ez alkalommal abból a kiindulópontból török nagy merészen előre, hogy vannak a közgazdasági elméletnek olyan területei, melyek rávilágíthatnak az átmenet problémáira. Ezek közé tartozónak vélem a „stratégiai komplementaritás” gondolkörét, melynek az utóbbi években nagy figyelmet szentelt a közgazdaságtan és a játékelmélet.

### Mit jelent a stratégiai komplementaritás?

Stratégiai komplementaritás akkor áll elő, ha egyes egyének magatartása közvetlen módon hasonló magatartásra készítet másokat. Az egyén stratégiai döntését ebben a helyzetben így lehet jellemezni: „ha mások megteszik, lehet, hogy én is megteszem, ha viszont mások nem, akkor bizonyára én sem fogom”. Egy egyszerű példát láthatunk erre az 1. ábrán.

1. ábra

**Stratégiai komplementaritás és koordinációs hiba a Big Summer Dance-All-Night-And-Feel-All-right partin**



**Jó változat: mindenki táncol és kellemesen érzi magát.**



**Rossz változat: senki sem táncol, mert senki sem akar úgy táncolni, ha mások nem táncolnak.**

Képzeld el, hogy a „Summer Dance-All-Night-and-Feel-Alright” partin vagyunk. Az emberek azért jöttek itt össze, hogy igazán kikapcsolódjanak, és táncoljanak egy jót. Szerencsés esetben éppen ez történik, mint ahogy az első képen látható. Van azonban még egy, stratégiaileg hasonlóan stabil kimenetele is az összefüveteknek, amit a másik képen ábrázoltunk: senki sem táncol, mert úgy senkinek nincs kedve táncolni, ha mások nem táncolnak. Itt egy stratégiai komplementaritás létezik: ha mások már táncolnak, akkor ez pozitív irányban befolyásolja a döntésemet, táncoljak-e vagy sem.

Fel kell hívjam a figyelmet a fenti egyszerű meghatározásban rejlő finom elhatárolásra, a kérdéses hatásnak ugyanis közvetlennek kell lennie. Közgazdasági nyelvre lefordítva, olyan hatásról van szó, melyet nem az árak közvetítenek. Tudjuk, hogy minden létező gazdaságban az egyének stratégiai akciói komplex összefüggésrendszer alkotnak. A tökéletes verseny mikroökonómiai alapmodelljében azonban a stratégiai döntések közötti kölcsönhatások kivétel nélkül közvetettek, ami a gazdasági egységek tökéletes informáltságának köszönhető, és annak, hogy a modellben csak elszigetelt magánszereplők léteznek. A stratégiai komplementaritás kialakulását ennélfogva általában valamely piaci tökéletlenséggel hozzák kapcsolatba.

A stratégiai komplementaritást még valamitől meg szeretném világosan különböztetni, amivel sokszor összekeverik, ezek pedig a pozitív externáliák. Externália akkor jön létre, ha egyes szereplők tevékenysége közvetlen módon hatást gyakorol mások jólétére. Ebben az esetben tehát a jólétre, míg korábban a stratégiai döntésre gyakorolt hatást emeltük ki. Visszatérve a „Summer Dance-All-Night-and-Feel-Alright” partihoz, ha én kedvem lelem szemlélni, hogy a többiek mint táncolnak, akkor pozitív externália keletkezett. Ez tehát a jólétemre gyakorolt közvetlen hatás. A stratégiai komplementaritás ezzel szemben azt feltételezi, hogy látván más embereket táncolni, énbennem is növekszik a táncra való hajlandóság, ez pedig már más dolog.

A stratégiai komplementerek (kiegészítők) ellentettjei a stratégiai helyettesítők. Lehet, hogy van a partin összejött társaságnak egy olyan része, akinek már elég örömet szerez, ha lát másokat táncolni, s emiatt nincs szüksége arra, hogy maga is bekapcsolódjon. Vagy egy gazdasági példát véve: ha társaim a munkacsoportban keményen dolgoznak, és megcsinálják úgyis a munkát, akkor megengedhetem magamnak, hogy ügyelve a látszatra, lazásaljak egy kicsit. Az úgynevezett potyautas-probléma is ilyen stratégiai helyettesítésen alapul.

A különbségeket matematikailag is illusztrálva, tegyük fel, hogy van egy játszma vagy egy gazdasági modell két szereplővel, ahol a szereplők hasznossági függvényei differenciálhatók, s mindkét szereplő cselekedetei megjelennek változóként bennük. Az 1. szereplő hasznossági függvénye tehát  $U_1(e_1, e_2)$  alakú, vagyis az 1. szereplő hasznossága a saját akcióitól ( $e_1$ ) és a 2. szereplő akcióitól ( $e_2$ ) is függ, s hasonló a 2. szereplő hasznossági függvénye is. Externália létezését ebben az esetben úgy fejezhetjük ki, hogy egy feltételt fogalmazzunk meg az egyik szereplő hasznossági függvényének a másik szereplő cselekedetei szerinti parciális deriváltjára, a stratégiai komplementaritás, illetve helyettesítés esetében viszont a feltételnek a vegyes másodrendű parciális deriváltra kell vonatkoznia. Íme:

$$\frac{\partial U_1(e_1, e_2)}{\partial e_2} > 0 \rightarrow \text{pozitív externália létezik};$$

$$\frac{\partial^2 U_1(e_1, e_2)}{\partial e_2 \partial e_1} > 0 \rightarrow \text{stratégiai komplementaritás létezik.}$$

Az externáliák és a stratégiai helyettesítők jelenléte a közgazdasági modellekben olyan egyensúlyi helyzeteket eredményezhet, amelyek valamilyen módon optimum alattiaknak minősülnek. Az egyensúlyi helyzetben például nem táncol a partinak kellő számú résztvevője, mert számításokon kívül marad, hogy a tánc látványa mások-



nak örömet szerez. Egy kollektívában lesz, aki nem dolgozik kellő erőbedobással, mert figyelmen kívül hagyja azt a jólétnövekedést, amit kemény munkája a kollektíva többi tagjának eredményezne. A stratégiai komplementaritásnak ezzel szemben az a sajátossága, hogy gyakran több egyensúlyi helyzet is létezik, s mind a jó, mind a rossz megoldások stratégiailag stabil állapotnak minősülnek. Ha még egyszer és utoljára visszatérünk a táncpartinhoz, itt legalább két lehetséges (Nash) egyensúlyi helyzet van, mely stratégiailag stabil abban az értelemben, hogy mindenki optimálisan viselkedik adottnak véve a többiek magatartását. A dolgok rossz kimenetele, ha senki sem táncol, mert senki más sem lát táncolni, jó esetben azonban mindenki táncol, és kellemesen érzi magát.

Az olyan szituációk, ahol több egyensúlyi helyzet is létezik, s ezek a jólét szempontjából egyértelműen rangsorolhatók, csakis akkor állnak elő, ha a stratégiai komplementaritás erős (vagyis erős a hajlandóság a résztvevőkben, hogy kövessék egymás magatartását). A játékelméletben meglehetősen általános feltételek között bizonyítható két dolog. A stratégiai komplementaritás egyrészt szükséges feltétele annak, hogy létrejöhessen több, a Pareto-hatékonyság vagy a jólét szempontjából egyértelműen rangsorolható egyensúlyi helyzet, másrészt hogy ha a stratégiai komplementaritás kellőképpen erős, és még néhány más feltétel is teljesül, akkor ilyen többszörös egyensúly létezik is.<sup>1</sup>

A stratégiai komplementaritás csak a legutóbbi mintegy nyolc évben vált a közgazdaságtan és a játékelmélet egyik vezető kutatási témájává. A stratégiai komplementaritás közgazdasági alkalmazására mindjárt egy olyan jól ismert elméletet hozhatunk példának, amely már sokkal előbb megszületett, mint ahogy ezzel a témával explicit módon foglalkozni kezdtek volna. Ez pedig nem más, mint John Maynard Keynes foglalkoztatási elmélete. Ebben megkülönböztet ugyanis jó helyzeteket, melyek teljes foglalkoztatással és magas fokú kapacitáskihasználtsággal jellemezhetők, és rossz helyzeteket, amikor depresszió és munkanélküliség tapasztalható. Azt, hogy a kettő közül éppen melyik érvényesül, mindenekelőtt a vállalkozók várakozásai határozzák meg, vagy ahogy Keynes kifejezte magát, a vállalkozók „életkedve” (animal spirits). Ennek érdekes sajátossága az, hogy ha magam mint vállalkozó megpróbálok a jövőre vonatkozó várakozásaimat kialakítani, akkor a legfontosabb kiindulópontom a többi vállalkozó életkedvére vonatkozó várakozásom megalkotása. A fentebbi jó helyzet akkor jön létre, ha köztudomású, hogy az életkedv mindenki-ben erősen buzog; ebben az esetben bennem is erősen buzogni fog. A rossz helyzet kialakulása várható akkor, ha köztudomású az életkedv általános elapadása, ami bennem is elapasztja azt. Egy adott tőkésnek csak akkor optimális táncba mennie, ha együtt a többi tőkés is táncol.

Ebben az írásban szeretném beláttatni, hogy a stratégiai komplementaritás vizsgálata nemcsak az átmenet néhány nagyon bonyolult problémájának megértéséhez segíthet hozzá, hanem olyan gazdaságpolitikai következtetésekhez is juthatunk általa, melyek egyébként nem lennének nyilvánvalóak.

## Stratégiai komplementaritás létrejötte az átmenet során

### *A tőkepiaci kínálat elégtelensége*

A gazdasági átmenet problémáinak vizsgálatát a pénz-, illetve tőkepiacok működésével kezdeném, mert ezen a területen súlyos gondok jelentkeztek a posztoszocialista országok számára. Az állami és a privatizált vállalatoknak, valamint az újonnan létrehozott cégeknek égető szükségük lenne beruházási forrásokra, hogy átszervehessék, illetve megindíthassák tevékenységüket. A gazdasági átmenet egyik legfőbb ellentmondása azonban az, hogy a pénz-, illetve tőkepiac ebben az időszakban

<sup>1</sup> *Milgrom, P.–J. Roberts: Economic Transition Strategies: Imperfect Fiscal Commitment Can Favor Unbalanced Investment. Kézirat, 1993.*



képtelen a megfelelő források kínálatát megteremteni. Ennek nagyon szerteágazó okai vannak, melyekkel több tanulmány terjedelmében is foglalkozni lehetne. Itt azonban csak az általam legfontosabbnak tartott problémát említem meg, a pénzügyi intézmények és a potenciális beruházók/hitelfelvevők közti információs aszimmetriát.

Ha a hitelpiacokat nézzük, a pénzügyi intézményeknek egyszerűen nincs elegendő információjuk ahhoz, hogy hatékonyan osszák el a hiteleket. A legutóbbi időkig a mikroökonómiai elmélet hasonlóan kezelte a hitelpiacokat, mint más egyéb piacokat. Azt feltételezte ugyanis, hogy a kamatláb mozgása hozza egyensúlyba a keresletet és kínálatot egymással. Ebben a felfogásban az összeggyűjtött források hatékony felhasználása automatikusan megvalósul, mert a forrásokat a legmagasabb profitot ígérő vállalkozások kapják meg, hiszen az itt működő vállalkozók hajlandók a legmagasabb kamatot megfizetni. A pénzügyi intézményeknek ebben a felfogásban csak a passzív közvetítő szerep jut: összegyűjtik a lakosság megtakarításait, és eljuttatják a megfelelő helyekre. Milyen sajátos probléma merülhetne fel eközben az átmeneti gazdaságokban?

A baj azzal a feltételezéssel van, hogy a legjobb tervekkel rendelkező vállalkozók hajlandók a legmagasabb hitelkamatokat megfizetni. Valójában azonban ennek közel az ellenkezője igaz, különösképp a gazdasági átmenet körülményei között. Ha én mint vállalkozó egy nagyon kockázatos üzletbe vágom a fejszemet, vagy csak eljátszom a vállalkozót, hogy finanszírozhassam a Hawaiin töltött nyaralásomat, mielőtt nevet és lakhelyet változtatok, akkor a kamat mértékére nem fogok különösebb gondot fordítani. Nem szerepel ugyanis az elképzeléseimben, hogy a hitelt valaha is visszafizetem. Más oldalról viszont, ha én egy tisztességes vállalkozó vagyok, aki csőd esetén nagyon sokat veszíthet, akkor nem fogok hitelt felvenni túlságosan magas kamatláb esetén.

Éppen emiatt, pillantást vetve az úgynevezett piacgazdaságok bármelyikének hitelszférájára, valami olyasmit találunk, ami a központi tervezésre emlékeztet. A pénzügyi intézmények ugyanis terveznek: összegyűjtik a partnereikről rendelkezésre álló információkat, és kiértékelik üzleti terveiket. A szolid vállalkozók elriasztásának elkerülésére a piactisztító egyensúlyi kamatlábnál alacsonyabbat alkalmaznak, s ennek megfelelően a hiteleket hasonlóképpen adagolniuk kell, mint a tervgazdaság központi intézményeinek. Erőforrásokat fordítanak adósaik viselkedésének megfigyelésére, s a hitelek adagolásánál az ügyfeleikről összegyűjtött információkra támaszkodnak. Ha tisztában vagyunk ezekkel az alapvető tényekkel, akkor azt is megérthetjük, hogy az átmeneti gazdaságok pénzügyi intézményei miért nem képesek jól megoldani ezt a feladatot. Itt ugyanis óriási különbségek vannak mind a régi, mind az új vállalkozások minőségében. Ezzel szemben nem áll rendelkezésükre az a hatalmas információs tőke, amelyet a fejlett gazdaságok pénzügyi intézményei az évtizedek során felhalmozhattak. A vállalatoknak nem volt még idejük arra, hogy elismerést és jó hírnevet szerezzenek, s nincsenek még hatályban olyan szilárd szerződési és csődtörvények sem, amelyek szabályoznák a kötelezettségeket és ellenőrzési jogosítványokat. Mindennek a tetejébe a szocialista korszak vállalatai felett tipikus esetben belülről gyakoroltak ellenőrzést, s most nincsenek még olyan külső befektetők, akik felügyelhetnék a vállalatvezetőket, és kicserélhetnék az alkalmatlan menedzsmentet.

Látván ezeket a problémákat, nem csodálkozhatnak azon, hogy a bankhitelek nagyon rövid lejáratúak, az orosz gazdaságban például az összes bankhitel több mint 90 százalékának lejáratát átlagosan két hónap. Ha a hat hónapnál hosszabb lejáratú, a teljes állomány csekély hányadát kitevő hiteleket nézzük, akkor ezek 48 százaléka a magánérős lakásépítést finanszírozza. A hosszú távú hitelek másik fele elsősorban az állami beruházásokhoz kapcsolódik, tehát nem üzleti alapon nyújtották ezeket. A részvény- és kötvénypiacok hasonló információs problémákból adódóan még gyatrábban működnek. Az orosz vállalatok, egy elenyésző töredéküktől eltérve, gyakorlatilag képtelenek a pénz- és tőkepiacon beruházási eszközökhöz hozzájutni.

Az orosz példa azt a következtetést sugallja, hogy a tőkepiacok jelentéktelenek, és nem teremtik meg a beruházási eszközök kínálatát. Ezzel a jelenséggel párhuzamo-

san a beruházások súlyos visszaesése is kimutatható volt az elmúlt években: ez 1992 óta évi átlagban 32 százalékot tett ki, ami nagyobb mértékű csökkenés volt, mint ami a kibocsátásban bekövetkezett. Bár Oroszország ebben a tekintetben némiképp szélsőséges esetnek számít, a problémák a többi kelet-európai országban és a szovjet utódállamokban is hasonlóak. Itteni tapasztalataim alapján úgy látom, hogy Magyarországon is ez a leggyakrabban említett gazdasági probléma.

Az elmondottak alapján arra a következtetésre lehet jutni, hogy az államnak vállalnia kellene valamilyen szerepet a beruházások fellendítésében. Itt arra is emlékeztetnék, hogy a második világháború után a japán tőkepiacok is gyatrán működtek, s a stratégiai jellegű állami beruházások fontos szerepet játszottak a japán gazdaság újraélesztésében. De a többi kelet-ázsiai gazdasági csodaországban is nagy aktivitást mutatott az állam a beruházási tevékenységben. Az azonban nem egyszerű kérdés, hogy pontosan milyen módon kellene az államnak a beruházási tevékenység fellendítéséhez hozzájárulnia. Milyen előnyei lennének ugyanis az állami beavatkozásnak ott, ahol a pénz- és tőkepiacok megfelelő működését alapvetően az információhiány gátolja? Erre a kérdésre rövidesen vissza fogok térni.

### *A kormányzati elkötelezettségek dilemmái*

Ebben a pontban egy olyan problémát tárgyalok, mely a tőkepiacok elégtelen működésével együtt erős stratégiai komplementaritás kialakulásához vezet. A fiskális és monetáris szférában vállalt kormányzati elkötelezettségekről lesz szó, melyek az adóztatást, illetve a szubvencionálást érintik, legyen itt explicit vagy olyan implicit szubvenciókról szó, melyek bankhiteleknek vannak álcázva.

A költségvetési szférában ismerős problémával találkozunk. Az első lépésben a kormányzat olyan költségvetési és monetáris politika mellett kötelezi el magát, amely erősen érvényesülni engedi a piaci ösztönzőket. Ez a politika jelentős jövedelmeket ígér a piaci sikert elérőknek, a sikertelenek számára viszont a szubvenciók és hitelek hűsbavágó megnyirbálását helyezi kilátásba. Ennek az ígéretnek és fenyegetésnek a beváltása azonban nem egyszerű dolog. A politikai instabilitás is komplikációkat okozhat; az irodalom ennek a tényezőnek komoly figyelmet szentelt. A legfőbb probléma azonban az, hogy a kormányzat saját maga legfőbb ellenségévé válik. Ennek az az oka, hogy érdekeltsége az idők folyamán megváltozik. *Ex ante* a kormányzat nyomást akar gyakorolni a rosszul működő vállalatokra, hogy kemény munkára, alkalmazkodásra sarkallja ezeket a siker érdekében. *Ex post* azonban, mikor már kiderült, hogy ismét kudarcot vallottak, túl nagyok bizonyulhatnak a hajthatatlan állami magatartás gazdasági és társadalmi költségei. A másik oldalon az állam *ex ante* elkötelezheti magát a nagyvonalú adóztatás mellett, hogy a vállalatokra nézve kedvező elosztási arányok ösztönözzék a helyi beruházásokat és profitabilitást. *Ex post* azonban, a beruházások megvalósítása után kiderülhet, hogy bizonyos szektorokban a vártnál nagyobb nyereség képződött, s a költségvetési deficittel küzdő állam azon érdekeltsége léphet előtérbe, hogy az extraprofit egy részét bevonja a költségvetésbe.

A probléma abból származik, hogy hihetőnek kell lennie a kezdeti ígéreteknek és fenyegetéseknek ahhoz, hogy a gazdasági szereplőkre erőteljes ösztönző hatást gyakorolhassanak. Ha például a kormányzat az eredménytelenül működő vállalatok felszámolásával fenyegetőzik, akkor ez csak annyiban fogja az érintett vállalatok alkalmazottait befolyásolni, amennyire a kilátásba helyezett következményt komolyan veszik. A matematikai modellekben ezt a problémát időbeli inkonzisztenciának nevezik. A kormányzat optimalizációs problémája a költségvetési politikában időbelileg nem konzisztens. Más szavakkal, az optimalizációs feladat megoldása nem lehet olyan eljárás, melyben a kormányzat a megszerzett új információk alapján mindig az új helyzetnek megfelelő optimális gazdaságpolitikát alkalmazza. A dinamikus értelemben vett optimum egy olyan kötelezettségvállalást jelent, hogy a későbbiekben az

állam nem tanúsít optimális viselkedést az új helyzetnek megfelelően. Vagyis meg kell kötnie saját maga kezét.

Ha az orosz gazdasági fejlődést vesszük szemügyre 1992-től kezdve, akkor abban világosan kimutatható egy ciklikus jellegű szindróma. Az első fázisban a kormányzat kéréselhetetlennek akar mutatkozni, és drasztikusan csökkenti az állami és a korábban állami kézben lévő vállalatok támogatását. Emiatt idővel feszítő elégedetlenség halmozódik fel, fokozódik a kormányzatra gyakorolt társadalmi és politikai nyomás, míg végül a kormányzat megadja magát, s egy masszív hitelinjekcióval megmenti a vállalatokat és bankokat. Ez a forgatókönyv 1992 óta már legalább háromszor megisméltődött Oroszországban.

### *A stratégiai komplementaritás kifejlődése*

De mi az összefüggés a fentebbi két jelenség, a kormányzati elkötelezettség problémái és a pénz-, illetve tőkepiaci kínálat elégtelensége között? Az összefüggés abból a körülményből fakad, hogy a gazdasági átmenet viszonyai között nem lehet éles határvonalat húzni a kormányzati szubvenciók és a kormányzati beruházások között. Vannak ugyan speciális esetek, melyek egyértelműen besorolhatók; ha például egy, a felszámolásra nyilvánvalóan megérett vállalatot az állam a tömeges elbocsátások elodázása érdekében átmenetileg finanszíroz, akkor ez kétségtelenül szubvenciónak számít. Másik oldalról, ha az állam eszközeivel egy olyan létesítmény megvalósításában vesz részt, melynek produktumai a nemzetközi piacon biztosan és jól értékesíthetők, akkor ez egyértelműen beruházásnak minősül. Az ilyen esetek azonban nem a szabályt, hanem a kivételt jelentik.

Amennyiben az állam életben tart egyes, nyereséget nem hozó vállalatokat, azt legfőképp az indokolhatja, hogy bizonyos vállalatoknak jó életesélyei lehetnek az átszervezés után, de ehhez időre és pénzre van szükség. Ezt a pénzt azonban a tőkepiacokról nem tudják megszerezni – az előzőekben kifejtett okokból. Ilyen körülmények között a szubvenciónak nevezett juttatások valójában beruházássá válhatnak abban az értelemben, hogy komplementerként társulhatnak az átszervezésre irányuló helyi erőfeszítésekhez, vagyis *kiegészítetik* ezeket. Az állami pénzek ugyanis fokozhatják a helyi erőfeszítések sikerének esélyeit, mert időt adnak az átszervezéshez, lehetővé teszik képzett szakemberek megfizetését és egyéb erőforrások felhasználását. Másik oldalról viszont, hiába nevezik beruházási alapoknak a költségvetés más tételeit, ha ezek az információhiány és a korrupció miatt eltűnnek a „fekete lyukakban”. Ezekből a pénzekből tehát valójában szubvenciók válnak, melyek *helyettesítik* a lokális erőfeszítéseket, hogy a vállalat a saját lábán is megálljon. Az imént tehát ismét felmerült a komplementaritás elve, bár a korábbiaktól eltérő összefüggésben.

Ha most ismét visszatérünk az oroszországi folyamatokhoz, azt találjuk, hogy amikor a kormányzat kapitulál a szubvenciók iránti társadalmi nyomás előtt, akkor a gazdaság már rendszerint a szakadék szélére került. Ez abban nyilvánul meg, hogy a jó és a rossz vállalatok, a jó bankok és a rossz bankok egyaránt működésképtelenné válnak. Ehhez hasonlóan a helyzetben került sor nemrégiben a magyar bankok feltőkésítésére, mert nemcsak néhány bank került előtte bajba, hanem a tömeges bukás lehetősége rajzolódott ki.

Az ilyen környezetben meglehetősen erős stratégiai komplementaritás léphet fel. Több más ok mellett azért, mert az állami kötelezettségvállalások a „jó” időkben meggyőzőbbek lehetnek, mint a „rossz” időkben. Ezt egy elvontabb példa segítségével szeretném indokolni, s hogy az elmondottakat ne vonatkoztassuk közvetlenül a valóságos gazdaságokra, az egyszerű *Robinsonok lakta Átmenet szigetéről* fogok beszélni.

Tegyük fel tehát először, hogy a sziget kormányzatának költségvetési elkötelezettségeit az egyszerű Robinsonok széles körben hihetőnek találják. Ekkor a piaci ösztönzők viszonylag erőteljes hatást képesek kifejteni. Ezeknek a hatásoknak kitéve (amihez esetleg a későbbiekben tárgyalandó speciális beruházási hitelek is társulhat-

nak) az életképesnek számító állami és privatizált vállalatok egy része képessé válik arra, hogy saját lábán is megálljon, és nyereségesen gazdálkodjon. A sikertelenebb cégekről ezalatt kiderül, hogy nem áll ígéretes jövő előttük, s a nekik nyújtott szubvenciók csökkentésével megkezdhető a legrosszabbak felszámolása. Ezzel egy időben a legnyereségesebb vállalatok adóbefizetései lehetővé teszik a szociális háló megerősítését. A kormányzatnak ezáltal könnyebb lesz elhárítania a költségvetési elkötelezettségei feladására irányuló nyomást a különféle érdekcsoportok részéről.

De mi történik akkor, ha az egyszerű Robinsonok lakta Átmenet szigetén nem hisznek a kormányzati elkötelezettségek szilárdságában? Ez kettős irányból is aláássa a gazdasági ösztönzők motivációs erejét. Ami egyrészt a fenyegetéseket illeti, ha a vállalatok és bankok nem hisznek abban, hogy a kormányzat ezeket tényleg beváltja, akkor ezek csak viszonylag gyengén befolyásolják magatartásukat. Nem fordítanak ennélfogva elég energiát gazdálkodásuk belső átszervezésére, viszont több időt és erőforrást szánhatnak az állami szerveknél való lobbizásra, hogy nagyobb támogatásban részesülhessenek, miután az állam megadta magát. Eszközként szóba jöhetnek sztrájkok, különféle fenyegetések, és a teljesítmény lerontása, hogy nyilvánvaló legyen a külső segítségre való rászorultságuk. Ami viszont a nyereséges vállalatok magatartását illeti, ezek attól tartanak, hogy az állam ki fogja igazítani az adókat a profitnövelés érdekében. Nem törekszenek emiatt a lehetséges profit realizálására, vagy megpróbálják eltüntetni azt a kormányzat szeme elől.

Milyen helyzetben találja magát tehát a szigetlakók kormányzata, ha ez utóbbi forgatókönyv szerint zajlanak az események? A vállalatok és pénzügyi intézmények körében a sikertelenség nagyon elterjedté válik. Az állam persze nem számolhatja fel valamennyit. De hogy állnak most egy szubvenciócsökkentő politika esélyei, mellyel szelektív vagy véletlenszerű módon kiválasztanak a felszámolásra kerülő vállalatokat? Ezzel kapcsolatban a következő probléma merül fel ebben a helyzetben. Mint-hogy a pozitív és negatív ösztönzők nem fejtettek ki erős hatást, nem különültek el világosan az életképes és életképtelen vállalatok. Az első esettel szemben tehát az állam most nem rendelkezik azzal az információval, amely a bezárásra ítélt vállalatok kiválasztásához szükséges. A szubvenciók csökkentésének és a vállalatok e módon való csődbevitelének a várható költsége tehát most magasabb lesz az állam számára, mint az első esetben, ahol a döntéshez szükséges információ rendelkezésre állt. Ha szembesül az állam a tömeges csődök lehetőségével és a fenyegető társadalmi nyomással, akkor nem biztos, hogy tartja magát a szubvenciók csökkentésének eredeti ütemezéséhez. Hogyan finanszírozhatja azonban a tervezettnél több szubvenciót? Minthogy a bevallottan nyereséges vállalatok száma is alacsony, a kiinduló helyzetben meghatározott adókulcsok alkalmazásával a költségvetési bevételek nem fogják elérni az előirányzatot. Kiigazításokat kell tehát tenni ezen a területen is, ezzel pedig az állam megsérti az adózásra vonatkozó kötelezettségvállalásait is.

Az egyszerű Robinsonok lakta Átmenet szigetén tehát nagyon erős stratégiai komplementaritás érvényesül, s ennek hatására két stratégiaileg stabil egyensúlyi állapot jöhet létre. Az első esetben széles körben hitelt adnak az állam kötelezettségvállalásainak, az ösztönzők emiatt erősen hatnak, s olyan gazdasági helyzet alakul ki, ahol be lehet tartani az ígéreteket. A második esetben viszont az állami elkötelezettségnek nem adnak hitelt, ez pedig olyan szituációra vezet, ahol teljesülnek a várakozások, mert nem lehet kitartani a vállalt kötelezettségek mellett.

Hagyjuk el most az egyszerű Robinsonok lakta Átmenet szigetét, és térjünk vissza a valóságba! Itt már nyilvánvalóan bonyolultabb helyzetekkel találkozunk. Vessünk mindazonáltal egy pillantást például az orosz állapotokra, és ezek igen erősen emlékeztetnek minket arra a rossz egyensúlyi helyzetre, amely a szigeten is kialakulhat! A történet Oroszországban azzal kezdődött, hogy a végrehajtott hatalom hirtelen totális háborút hirdetett meg az úgynevezett ipari lobby ellen. A szubvenciók és a különleges hitelek visszaszorításánál nem törekedett egy társadalmi konszenzus létrehozására vagy előre meghatározott ütemezési terv betartására. A szubvenciókat és az állami hiteleket egy csapásra drasztikusan lecsökkentették. Azokban a

vállalatokban, ahol nem voltak képesek azonnal nyereséget elérni állami segítség nélkül, sokszor még a bérfizetést is rögtön le kellett állítani. Emlékeztessünk itt arra, hogy a pénz- és tőkepiacok sem voltak képesek a finanszírozási gondokat enyhíteni! Ebben a helyzetben a vállalatok hamarosan felfogták érdekeik szoros összefonódását, s közösen kialakították a dolgok rossz kimenetelére vonatkozó várakozásaikat. Akceptálni kezdték vevőik tartozásait, nem sokat törődve e vevők fizetőképességével, mert számítottak arra, hogy végül is kisegítik valamennyiüket. A vállalati körbetartozások összege hamarosan csillagászati méreteket öltött, a jó és rossz vállalatok fizetőképessége egyaránt a többiekétől vált függővé. A másik oldalon a vállalatok alacsony nyereségessége és adózási fegyelme a költségvetési bevételek krónikus hiányára vezetett. Ki kellett tehát igazítani az adórendszert is a bevételek növelése céljából. Ez a kiigazítás fokozta a jövedelmek eltitkolásában való érdekeltiséget.

Magyarországon nemrégiben került sor a bankok nagyarányú feltőkésítésére. Közgazdasági nézőpontból úgy is lehetne érvelni, hogy erre feltétlenül szükség volt, mert csak így érvényesülhet helyes irányú ösztönzés a pénzügyi szektorban. Addig ugyanis, amíg a bankok fizetőképessége és eszközei rossz hitelekhez, illetve burkolt szubvenciókhoz kötődnek, nem fűződik elsődleges érdekük hatékony hitelpolitika kidolgozásához. A feltőkésítés azonban csak akkor hozhat sikert, ha azon nyomban megvalósítják a banki magatartást meghatározó ösztönzők mélyreható átalakítását. Nem szabadna például kialakulnia a bankokban annak a várakozásnak, hogy még egyszer sor kerülhet ilyen feltőkésítésre. A kormányzat azonban a jövőben is rákényszerülhet erre, amennyiben általánosan meggyengül a bankok pénzügyi helyzete, ez pedig akkor fordulhat elő, ha az ösztönzők nem működnek kielégítően. Ugyanazt a stratégiai komplementaritást találjuk meg itt is, mely korábban már ismerőssé vált. Ha a kormányzati politika nem váltotta ki más bankoknál az ösztönzés minőségi átalakulását, akkor egy-egy elkülönült bank esetében sem valószínű, hogy ki fogja váltani.

### **Gazdaságpolitikai következtetések**

#### *Szemponatok a fiskális politika kialakításához*

Milyen gazdaságpolitikai következtetések vonhatók le a fentiek alapján? Az első ezek közül, hogy az IMF folyamatosan durva hibát követ el az Oroszországnak nyújtott támogatások helytelen kondicionálásával, ezeket ugyanis nagyra törő deficitcsökkentési célok megvalósításához köti. Ez kényszerítette rá a kormányzatot egyrészt a szubvenciók olyan gyors csökkentésére, mely az akció hitelességét aláásta, és szükségtelenül éles szembenállást teremtett az ipari szektor és a kormány között. Ez tette másrészt szükségessé az adórendszer folytonos kiigazítását, hogy a bevételek növelésével is csökkenthető legyen a deficit. Az adóprés szorítása ellene hat a nyíltan nyereséges vállalati gazdálkodásnak, és ösztönöz az adózás alóli kibújásra. E politikával szemben nézetem szerint egy explicit dinamikus tervezet kellene kidolgozni, s az ebből adódó specifikus költségvetési célokra kellene a hangsúlyt helyezni. Ha ugyanis az orosz gazdaságban érvényesülő bizonytalansági tényezők tömegét tekintetbe vesszük, akkor a betartott állami kötelezettségvállalások mellett a költségvetési deficit mértékét nem lehet biztosan előre látni. Ezen a deficiten azonban csak úgy lehet egyszer s mindenkorra úrrá lenni, ha az állam kitart előre meghatározott költségvetési politikája mellett. Ezenfelül, amennyiben az állam el akarja kerülni a vállalati magatartások rossz irányba vivő koordinációját, akkor ki kell alakítania szubvenciók politikájának a lehető legerősebb társadalmi elfogadottságát, hogy e konszenzus mellett menjen végbe a vállalati várakozások koordinációja.

Ezzel egy időben tudomásul kell vennünk azt a tény, hogy az állami monetáris és fiskális politika hitelessége a gazdasági átmenet során szükségképpen korlátozott lehet csak. Ennek tudatában kell kialakítani a követendő gazdaságpolitikát. A szubvenciók

csökkentését például csak olyan mértékben szabad vállalni, amely mellett az állam végig ki tud tartani. Ha ugyanis széles körben hitelesnek tartják a meghirdetett politikát, akkor a mai erőteljes piaci ösztönzőket holnap is fenn lehet tartani, vagyis a sikertelen vállalatoknak komolyan számolniuk kell a csóddal. Ha azonban nincsen baj az ösztönzőkkel, akkor az állam ma viszonylag nagyvonalú lehet, hogy lehetővé tegye az életképes vállalatok átszervezését és kiválasztódását. Ez amellett, hogy közvetlen előnyökkel jár, még a jövőbeli felszámolások várható költségeit is csökkenti.

Amennyiben az állam nem képes a helyes irányú ösztönzést tartósítani azzal, hogy következetesen beváltja a jövőre vonatkozó fenyegetéseit a sikertelen vállalatok esetében, akkor nem várható, hogy világosan elhatárolhatók lesznek az életképes és életképtelen vállalatok. Ebben az esetben a jövőben pótlólagos szubvenciók kiadások válnak szükségessé, s ennek fényében jobb megoldásnak bizonyulhat azonnal a lehető legkeményebben fellépni. Ennek egyik módja a kiegyensúlyozatlan szubvenciók politika lehet, amely a vállalatok jól meghatározott körét különleges elbánásban részesíti. A körön kívülre került vállalatok számára világossá kell tenni, hogy kormányzati védelemre nem számíthatnak, velük szemben tehát kemény piaci ösztönzők érvényesülnek. A kivételezettek körét azonban itt gyorsan és következetesen meg kell húzni, nem adva lehetőséget a korrupció és a járadékvadászat fellépéséhez.

#### *A beruházási politika lehetőségei*

Érdemes azt is megvizsgálni, hogy ilyen körülmények között milyen lehetőségei vannak a stratégiai jellegű állami beruházási politikának. A hagyományos közgazdasági elmélet szerint, ha egyáltalán van racionális indok az aktív állami beruházási politikára, akkor az államnak a beruházásokat olyan területek felé kell terelnie, ahol azoktól a legmagasabb határhozadék várható. Ha azonban hasonló helyzetben vagyunk, mint ami az egyszerű Robinsonok lakta Átmenet szigetén uralkodik, akkor itt nem szolgálhatnak vezérfonalul a hagyományos elmélet tételei. Itt még akkor is hatásos fegyver lehet a stratégiai beruházási politika, ha az állam nem rendelkezik jobb információkkal, mint a kereskedelmi alapon működő pénzügyi intézmények. Ezzel elhárítható ugyanis a vállalati magatartásoknak a rossz egyensúlyi állapot irányába mutató koordinációja.

Mi ennek a magyarázata? Először azt kell belátni, hogy az állami beruházásoknak vagy a megfelelően irányított közvetlen külföldi beruházásoknak pozitív ösztönző hatásuk lehet mikroszinten. Ez akkor érvényesül, ha az előbbiek és a helyi beruházások komplementer jellegűek, negatív hatások kibontakozására lehet viszont számítani, ha az állam helyettesíti a vállalati beruházásokat. Sok esetben éppen az mutatható ki, hogy az állami szubvenciók és hitelek helyettesítik a lokális erőfeszítéseket. Ha az állam garantálja például a bérek kifizetését, akkor ez helyettesítheti a vállalat kemény munkáját, amely arra irányul, hogy előteremtse a béralap fedezetét.

A komplementer jellegű beruházások ezzel szemben ellenkező hatást gyakorolnak a vállalati magatartásra. Ebbe a kategóriába tartozik a legtöbb infrastrukturális beruházás. A korábbi Szovjetunióban például nagyban hátráltatták az agrárpiacok kialakulását a járhatatlan utak és a hiányos raktározási lehetőségek. Ha kiépítik tehát az utakat és a tárolási kapacitásokat, akkor ez ösztönözni fogja a gazdálkodókat, hogy életképes agrárvállalkozásokat hozzanak létre. Történelmi tény például, hogy a vasútépítés a szó szoros értelmében megteremtett mezőgazdasági piacokat szerte a világon. Korábban láttuk azt is, hogy még az életképes vállalatoknak is szükségük van nagy beruházási összegekre, amelyeket az átmeneti időszakban nem tudnak előteremteni saját forrásból. Ebben az esetben a vállalati tevékenység átszervezését éppen az állami beruházási támogatás teheti lehetővé. Ha ezt a szerepet játsszák az állami források, akkor komplementer jellegük határozottan érvényesülhet.

A komplementer jellegű állami beruházásoknak van egy fontos előnyük a fiskális ösztönzőkkel szemben. Sok esetben ugyanis nem nyerhetők vissza, vagy csak súlyos

veszteségek árán a beruházási ráfordítások. Ezek az „elsüllyedt költségek” (sunk costs) azonban oly mértékben hitelesíthetik az állami kötelezettségvállalásokat, ami elképzelhetetlen a költségvetési ösztönzőknél. Más szavakkal: a megvalósított beruházások vissza már nemigen vonhatók, a szubvenció és adópolitika azonban igen.

Az állami beruházásoknak azonban hátrányaik is vannak a költségvetési ösztönzőkkel szemben. Ez utóbbiak ugyanis a jövőben keletkező alapok és kötelezettségek elosztására fogalmazzak meg szabályokat, míg a beruházásokhoz azonnali források kellene. Tekintettel arra, hogy a költségvetés teherbíró képessége és a külföldi beruházások beáramlása korlátozott mértékű az átmenet időszakában, az említett hátrány nem jelentéktelen.

Mérlegelve az állami beruházások, valamint a költségvetési ösztönzők előnyeit és hátrányait, célszerű e két eszközcsoport használatát koordinálni az átmenet időszakában. Szerzőtársammal közösen egy másik helyen<sup>2</sup> úgy érveltünk, hogy a költségvetési és beruházási politikák koordinációjával esetenként még akkor is el lehet háritani a „rossz” egyensúlyi helyzet létrejöttét, ha a gazdasági szereplők hangulata pesszimista, és a kormányzat kötelezettségvállalásainak hitelessége viszonylag alacsony. Az ilyen helyzetben szükséges gazdaságpolitikában fontos szerephez juthatnak a különleges gazdasági zónák vagy a kiemelt gazdasági szektorok. Ezek lehetővé teszik ugyanis, hogy egy szűk földrajzi vagy gazdasági területre koncentrálják az állami beruházásokat és/vagy adókedvezményeket, kiváltva ezzel a lehető legerőteljesebb ösztönző hatást. Ha gyengének találja is a társadalom az alkalmazott politika hitelességét, a beruházásoknak, illetve a nagyvonalú adókedvezményeknek a koncentrált felhasználása elegendő lehet mégis a hatásos ösztönzés kialakítására egy meghatározott földrajzi vagy gazdasági szférában. Ha azonban szélesebb körben, vékonyabban teríti szét forrásait a kormányzat, akkor ezek ösztönző ereje mindenütt gyenge marad.

Tagadhatatlan azonban, hogy egyes régiók vagy gazdasági ágazatok fenti módon való kiemelése más régiók és ágazatok rovására történhet csak, melyek beruházási szükséglete és fejlődési potenciálja nem szükségképpen gyengébb a preferáltakénál. Ezt különösen nyomatékosítja, hogy a kormányzat informáltságára vonatkozóan nem fogalmaztunk meg erős feltevéseket.

A legbiztatóbb gyakorlati példát az elmondottakra a kínai különleges gazdasági övezetek jelentik. A legsikeresebb Kuangtung tartomány volt: a külföldi beruházások 20 százaléka ide került az állami befolyásolás hatására 1985 és 1991 között. Az állami beruházásokból is nagy rész jutott ennek a tartománynak. Ezen időszak alatt a virágzó tartomány mindössze egymilliárd jüan adót fizetett. Összehasonlításként tekintsük a sanghaji területet, mely ebben a periódusban csak fele annyi beruházáshoz jutott hozzá, viszont 12 milliárd jüan adót fizetett be.<sup>3</sup>

Egy másik lehetséges megoldás, ha a kiválasztott földrajzi régióban vagy gazdasági szektorban a magas beruházásokat viszonylag jelentős adóztatással párosítják, hogy az innen származó forrásokat a gazdaság más területein is kamatoztatni lehessen. Éppen erre került sor a nyolcvanas évek végén Kínában, mikor jelentősen felemelték az adókat Kuangtung tartományban, és csökkentették a sanghaji régióban, ami az utóbbi terület fellendülését idézte elő.

A bemutatott eljárásokkal kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy nagy valószínűséggel csak szuboptimális (second best) megoldást jelentenek, amennyiben nem rendelkezik a kormányzat valamilyen, a piac számára hozzáférhetetlen információval. Ennek ellenére igenis célravezetőek ezek olyan körülmények között, amikor a gazdasági szereplők váromlásainak koordinációja a stratégiai komplementaritás rosszabbik egyensúlyi helyzete felé mutat, s meg kell találni e koordinációs hiba alternatíváját. Meglátásom szerint Oroszországban éppen ilyen körülmények uralkodnak, az ország földrajzi méretei pedig kedvező lehetőséget adnak különleges gazdasági övezetek kialakítására.

<sup>2</sup> Litwack, J. M.–Y. Qian: Rationalizability, Learning, and Equilibrium in Games with Strategic Complementarities. *Econometrica*, 1990. 58. sz. 1255–1277. o.

<sup>3</sup> Litwack–Qian: i.m.

KUN JÁNOS

## Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna?

---

A szerző azt vizsgálja, mi változna, ha az ország külső adósságát a jegybank helyett a költségvetés kezelné, illetve ha a költségvetés közvetlenül külföldről is vehetne fel hiteleket. Hogyan változna a költségvetés finanszírozási lehetősége, a kamatszínvonal, az adósságszolgálati költségek, a seigniorage, az átértékelési különbözet? A vizsgálatból az a következtetés vonható le, hogy bár a költségvetés és a jegybank közötti kapcsolat módosulna, az esetleges érdeellentétek más módon jelentkeznének, egy ilyen változásnak a reálfolyamatokra nem lenne hatása.\*

---

Az MNB és a költségvetés közötti kapcsolat az ország külső és belső adósságának kezelésében történelmi folyamat eredménye. A centralizált gazdaságirányítási rendszerben, az egyszintű bankrendszer körülményei között pénz- és tőkepiac nem létezett. A vállalatok pénzügyi befektetésekkel nem foglalkozhattak, s az állam a rossz emlékéü békekölcsön után a lakosságtól közvetlenül nem vett fel hiteleket. A külföldi hitelpiacokon az MNB „szalonképesebb” volt, mint a szocialista állam, és a hitelfelveleknél jelentős szerepet játszottak olyan hitelek, amelyeket névleg beruházások finanszírozására vettünk fel. Így alakult ki az a helyzet, hogy a költségvetés államadóssága döntő mértékben az MNB-vel szemben állt fenn, míg az ország külföldi adóssága is az MNB-nél összpontosult.

A kétszintű bankrendszer kialakulásával s a piacgazdaságra való átmenettel egyre inkább kialakultak a feltételei annak, hogy a költségvetési hiány belföldi finanszírozásában a belföldi pénz- és tőkepiac is szerepet kapjon, s mára ennek az infrastruktúrája is képült. Az állampapírok a Budapesti Értéktőzsdre fejlődésére is kedvező hatást gyakoroltak.

A központi költségvetés bruttó adóssága 1993. december 31-én az 1. táblázatbeli képet mutatta.

A központi költségvetés bruttó adósságának 68,8 százaléka (az MNB tárcájában lévő állampapírokat is ide számítva) az MNB-vel szemben jelentkezett s a költségvetés közvetlen külföldi tartozása (döntően nemzetközi szervezetektől felvett hitelek) az adósságállománynak csak 6,4 százalékát teszi ki. Az MNB dominanciája tehát még mindig fennáll.

Az ország 1993. év végi bruttó külföldi konvertibilis adósságállománya hitelfelvevők szerint a 2. táblázatbeli képet mutatja.

\* A cikkben a szerző saját álláspontját fejt ki.



1. táblázat

**Központi költségvetés bruttó adóssága**  
(1993. december 31.)

Megnevezés	Milliárd forint	Százalék
A) Belföldi tartozások	2944	93,6
1. MNB-hitelek	1962	62,3
ebből: átértékelési különbözet	1182	37,6
2. Államkötvények	762	24,2
ebből: MNB-nél	188	6,0
3. Kincstárjegyek	221	7,0
ebből: MNB-nél	17	0,5
B) Külföldi tartozások	203	6,4
<b>Összesen</b>	<b>3147</b>	<b>100,0</b>

2. táblázat

**Bruttó külföldi konvertibilis adósságállomány**  
(1993. december 31.)

Megnevezés	Milliárd forint	Százalék
Magyar Nemzeti Bank	1848	74,7
Kereskedelmi Bankok	179	7,2
Költségvetés	203	8,2
Vállalatok	244	9,9
<b>Összesen</b>	<b>2474</b>	<b>100,0</b>

A bruttó külföldi konvertibilis adósságállományban is még meghatározó az MNB szerepe: az adósság 75 százaléka az MNB könyveiben szerepel.

Első megközelítésben tehát megállapíthatjuk, hogy a költségvetési hiány finanszírozásához szükséges külföldi hiteleket az MNB vette fel, nagy részben jelenleg is az MNB veszi fel, s ezt forintban továbbadja a költségvetésnek.

A jegybank domináns szerepe a költségvetés finanszírozásában és a külföldi hitelek felvételében nem példa nélküli a nemzetközi gyakorlatban. A volt szocialista országok, legalábbis a nyolcvanas évek végéig, ezt a gyakorlatot követték. A török államadósságot is 1980 előtt jegybanki forrásból finanszírozták, s a jegybanki finanszírozás az utóbbi időben ismét előtérbe került. A fejlett piacgazdaságokban azonban az az általános, hogy az államadósság finanszírozásához szükséges külföldi hitelfelvételeket közvetlenül a költségvetés intézi. Az utóbbi időben Magyarországon is felvetődött, hogy a külföldi hitelfelvételeket az MNB helyett a Pénzügyminisztérium, egy, a PM mellett működő önálló állami hivatal vagy egy külön költségvetési minisztérium intézze.

A tanulmány azt vizsgálja, hogy egy ilyen áttérés esetén mi változna a jelenlegi rendszerhez képest, s a változásnak milyen hatásai lennének.

### Az áttérés folyamata

Az MNB jelenleg aktív szereplője a nemzetközi tőkepiacoknak. Hitelfelvételekre azonban nagyobb részben nem az ország adósságának növekedése miatt van szükség, hanem a lejáró külföldi tartozások új hitelekkel való kicserélése miatt. A már meglévő tartozásállomány megújítására a jövőben is szükség lesz. Nem célszerű két magyar kormányzati hitelfeltevő jelenléte a külföldi tőkepiacokon. Ezért ha olyan döntés születne, hogy a költségvetés közvetlenül jelenik meg a

külföldi tőkepiacokon, a már meglévő hitelállomány megújításához szükséges hitelfelvételeket is a költségvetésnek kellene végeznie. Ennek megvalósítása két módon lenne lehetséges:

a) Konkrét időpontban a költségvetés és az MNB közötti adósságcserevel: az MNB átadja a tárcájában lévő, a költségvetési hiány finanszírozásával kapcsolatban keletkezett külföldi adósságot, s ugyanennyi összeggel csökken az MNB-nek a költségvetéssel szembeni követelése. Ekkor az MNB által felvett hiteleket a költségvetés fizetné vissza. Fennáll a veszélye annak, hogy ez Magyarországgal szemben bizalomvesztéssel járna, egyes hitelezőink felmondanák hiteleiket, vagy/és a jövőben az ország rosszabb feltételekkel jutna hitelekhez. Egyes külföldi körök ezt a lépést esetleg úgy értelmezhetnék, hogy az adósságállomány visszafizetésének a költségvetés által történő átvállalása után nem folytatódik az a gyakorlat, hogy az ország a külföldi adósság-szolgálatot minden körülmények között pontosan teljesíti.

b) Az új hiteleket a költségvetés venné fel, a régi hitelek törlesztéséhez szükséges devizát átadná az MNB-nek, s a lejáró hitelek törlesztése ebből a forrásból történne.

Az MNB mérlege tehát fokozatosan tisztulna meg a külföldi hitelektől. Ez a folyamat, ha most elkezdődne, 2013-ig tartana, mivel az MNB által kibocsátott kötvények közül az utolsó ekkor jár le. A régi hitelek törlesztéséhez szükséges devizát a költségvetésnek úgy kellene átadnia az MNB számára, hogy a költségvetés az átadás következtében nem jegybankpénzhez jut, hanem csökken az MNB-vel szemben fennálló adóssága. A régi hitelek törlesztése miatt felvett hitelek és a folyó költségvetési hiány finanszírozására felvett „új” hitelek azonban a gyakorlatban nem választhatók el egymástól, így az átmeneti, csaknem húszéves időszakban a költségvetési hiány szabályozása nehézségekbe ütközne, s emellett e módszer alkalmazása esetén is számolni kellene a külföld bizalomvesztésével.

Az áttérés problémáival a továbbiakban nem foglalkozom. Feltételezem, hogy az áttérés egy ütemben zökkenőmentesen megvalósítható, s hogy az új rendszerre való áttérés az ország külföldi hitelekhez való hozzáférését, illetve a külföldi forrásköltségeket nem befolyásolja.

### Hogyan alakulna az MNB mérlege?

Megvizsgáltam, hogyan alakult volna az MNB 1993. évi mérlege, ha a külföldi adósságot a költségvetés december 31-én átvállalta volna. Az összes külföldi adósság átadása nem célszerű. Nem célszerű átadni azokat a hiteleket, amelyeket az MNB konkrét fejlesztési célok érdekében vett fel külföldön, s továbbhitelezett magyar kereskedelmi bankoknak. Ilyenek például a különböző világbanki hitelek, a Start-hitel stb. Nem adhatók át az IMF-től felvett hitelek, mivel ezeket az IMF a világon mindenütt a jegybanknak nyújtja. Átadható viszont az a hitel, amit külföldön a Magyar Külkereskedelmi Bank vett fel, de betétként az MNB-nél helyezett el.

Az MNB eszközei közül legnagyobb mértékben a költségvetésnek nyújtott hitel csökken. Itt nem részletezett okokból kisebb mértékben csökkennek az egyéb aktívák és a pénzügyintézeteknek nyújtott hitelek is.

Az MNB 1993. évi mérlege ténylegesen, illetve a feltételezett átadás után a 3. táblázatbeli képet mutatja.

Látható, hogy az MNB mérlegfőösszege felére csökkenne. Megszűnne az a nemzetközi összehasonlításban szokatlan helyzet, hogy a jegybank mérlegfőösszege nagyságrendjében megegyezik az ország GDP-jével. (Az arány azonban még mindig viszonylag magas maradna, ami a pénzügyintézeti tartalékok magas szintjével, a swap-és betétcsere-konstrukciókkal és a gazdaság magas készpénzigényével magyarázható. Az arány Nyugat-Európában jellemzően 15 százalék alatt van.)

**Az MNB 1993. évi mérlege ténylegesen, illetve a feltételezett átadás után**  
(millió forint)

Eszköz	Tényleges	Számított
Arany, valuta, deviza	676	686
IMF-kvóta	94	94
Kihelyezések államháztartás részére	2167	458
Kihelyezések pénzüintézetek részére	378	340
Különféle aktívák	154	141
<b>Összesen</b>	<b>3469</b>	<b>1709</b>
Forrás	Tényleges	Számított
Részvénytőke + tartalék	46	46
Betétek államháztartástól	199	199
Belföldi pénzüintézeti + egyéb betét	621	553
Külföldiek betétei és egyéb követelése	1736	44
IMF-követelés	198	198
Zárolt kormányzati devizabetét	142	142
Bankjegy és érme	401	401
Különféle passzívák	123	123
Adózott nyereség	3	3
<b>Összesen</b>	<b>3469</b>	<b>1709</b>

*Forrás: MNB [1994].*

### Hogyan váltaná át a költségvetés a felvett devizát forintra?

A kérdésfelvetés abból a szempontból érdekes, hogyan hatna a deviza átváltása a monetáris bázisra. (A monetáris bázis – más néven jegybankpénz, bázispénz vagy nagyerejű pénz – meghatározását lásd például *Szalkai* [1990] vagy *Száz* [1989]). A monetáris bázis alapvetően három módon nőhet. A jegybanknak a költségvetés vagy a kereskedelmi bankok részére nyújtott hitelei növekedésével vagy a jegybank devizavásárlásaival.

A deviza átváltására két lehetőség lenne: vagy a kereskedelmi bankokban, illetve a belföldi devizapiacra vagy a jegybankban. Ha az átváltás a jegybankban történne, egyértelmű, hogy nőne a monetáris bázis. Ha belföldi devizapiacra, illetve a kereskedelmi bankokban, három lehetőség adódik.

*a)* A költségvetésnek a belföldi devizapiacra történő megjelenése előtt a belföldi devizapiac egyensúlyban van: a jegybank nem intervénál. A költségvetés megjelenése a belföldi devizapiacra devizatúlkínálatot okoz, a forintra felértékelési nyomás nehezedik. Ennek ellensúlyozása érdekében a jegybanknak meg kell vásárolnia a kereskedelmi bankoktól azt a devizát, amit a költségvetés eladott. A monetáris bázis tehát ugyanolyan mértékben nő, mintha a költségvetés a jegybanknál váltotta volna át a devizát forintra.

*b)* A költségvetésnek a belföldi devizapiacra történő megjelenése előtt a belföldi devizapiacra devizatúlkínálat van. A jegybank a forintra nehezedő felértékelési nyomás megszüntetése érdekében devizáért forintot ad el a kereskedelmi bankoknak, és ezzel a monetáris bázist növeli. Ha a költségvetés a belföldi devizapiacra devizaeladóként megjelenik, további devizatúlkínálatot idéz elő, ezért a jegybanknak a költségvetés által eladott devizát is meg kell vásárolnia, tehát a monetáris bázis pótlólag nő a költségvetés által eladott deviza forintértékével.

c) A költségvetésnek a belföldi devizapiacra történő megjelenése előtt a belföldi devizapiacra devizatúlkéréslet van, a forintra leértékelési nyomás nehezezik. A jegybanknak a forint árfolyamának védelme érdekében devizát kellene eladnia a kereskedelmi bankoknak, ami a monetáris bázist csökkentené. A költségvetés devizaeladásai miatt azonban a jegybanknak nem kell intervenálnia, vagy kisebb intervenciót kell végrehajtania. A monetáris bázis tehát nem csökken, a költségvetés megjelenése nélkül bekövetkező csökkenéssel szemben, vagy kevésbé csökken. Ha a költségvetés devizaeladásai nagyobb mértékűek, mint a devizatúlkéréslet, a többletdevizát a jegybank az a) pont szerint semlegesíti, tehát a monetáris bázist növeli.

Végső soron tehát, ha a költségvetés a felvett devizát a kereskedelmi bankoknál, illetve a belföldi devizapiacra váltaná át forintra, a monetáris bázisra ez ugyanolyan hatással lenne, mintha a költségvetés a devizát közvetlenül a jegybanknak adná el. Legfeljebb nehezebben lehetne tisztán látni az eseményeket. Ezért a továbbiakban azt feltételezzük, hogy a költségvetés a felvett devizát a jegybanknál váltja át forintra.

### **Adott költségvetési hiány finanszírozása a jelenlegi rendszerben és az áttérés után**

A költségvetés a jelenlegi rendszerben

- a) a belföldi pénz-, illetve tőkepiacon forintban,
- b) az MNB-től forintban,
- c) az ország devizatartalékainak növelése céljából vagy konkrét fejlesztési célra nemzetközi szervezetektől devizában vehet fel hitelt.

*ad a)* A belföldi pénz-, illetve tőkepiacon történő hitelfelvételben meghatározó a belföldi megtakarítások alakulása. Emellett a belföldi megtakarításokon túl az alábbiak bővíthetik a költségvetés forinthitel-felvételi lehetőségeit:

- vállalatok vagy a (főként a külföldi vagy vegyes tulajdonú) kereskedelmi bankok külföldön felvett hitelekkel – azokat forintra váltva – finanszírozhatják a költségvetést. Ehhez az szükséges, hogy a költségvetés által kínált kamat – a leértékelési várakozásokat is figyelembe véve – vonzó legyen, vagy hogy az árfolyamkockázatot kivédő MNB swap- vagy betétcsere kamatai a megfelelő futamidejű állampapírhozámok alatt alakuljanak;

- ha az MNB repokamata alacsonyabb az azonos futamidejű állampapír hozamánál, a kereskedelmi bankok kifejezetten azért vehetnek fel hitelt az MNB-től, hogy azzal a költségvetést finanszírozzák. Ezt bújtatott jegybanki finanszírozásnak is nevezhetjük;

- új lehetőség, hogy a külföldi befektetők is vásárolhatnak forintban denominált államkötvényt.

*ad b)* Az MNB-től forintban felvett hitelek állományának növekedése a jegybanktörvény értelmében az év egyetlen napján sem haladhatja meg a központi költségvetés adott évi tervezett bevételének három százalékát, 1994-ben 80 milliárd forintot. Ezt a lehetőséget bővíti a havonta legfeljebb 15 napig nyújtható likviditási hitel, amely a költségvetés adott évi tervezett bevételének 2 százalékáig terjedhet.

*ad c)* Az ország devizatartalékainak növelése érdekében történő hitelfelvetelek kivételesnek tekinthetők. Ezek a hitelek a költségvetési hiány finanszírozására nem használhatók. A nemzetközi szervezetektől konkrét fejlesztési célokra felvett hitelek annyiban mérséklék a költségvetési hiányt, amennyiben a szóban forgó fejlesztések megvalósításához e hitelek nélkül költségvetési forrást kellene biztosítani.

Az új rendszerben a költségvetés finanszírozásának lehetőségei kibővülnének a közvetlen külföldi hitelfelveletekkel, a finanszírozás jelenleg rendelkezésre álló csatornáin azonban továbbra is megmaradnának. (Jóllehet: ha az áttérésre valóban sor kerül, a költségvetés jegybanki finanszírozását meg lehetne szüntetni.)

### A költségvetés hitelfelvételi korlátja

A jelenlegi rendszerben, ha a költségvetési hiány finanszírozásához egy adott kamatszínvonalon a belföldi megtakarítások nem elégségesek, s a közvetlen jegybanki finanszírozás törvény szabta lehetősége kimerül, a hiány külföldi finanszírozására nincs lehetőség, mivel nemzetközi szervezetek ilyen célra nem nyújtanak hitelt. Ekkor tehát a költségvetés kamatemelésre kényszerül. A megtakarítások növekedése azonban a kamatemelést csak késéssel követi. A közbeeső időszakban nagyrészt a jegybank monetáris politikájától vagy más megközelítésben „jóindulatától” függ a költségvetés finanszírozhatósága: attól, hogy a jegybank a repokamatot, vagy a swap, illetve a betétcsere kamatát a megfelelő futamidejű állampapírok hozama alatt tartja-e. Ez a jegybank és a költségvetés között konfliktushoz vezethet. Még nagyobb lehet a konfliktus, ha a költségvetés és a jegybank kamatpolitikája eltérő: a költségvetés úgy véli, hogy a bújtatott jegybanki finanszírozással a kamatemelés elkerülhető lenne, s a kamatemelés nem szolgálná a gazdaság érdekeit. A konfliktus persze törvénymódosítással feloldható: a jegybank kötelezhető nagyobb mértékű közvetlen finanszírozásra. Egy ilyen törvénymódosításnak – különösen, ha a finanszírozási helyzet kiélezett – kedvezőtlen gazdasági hatása és politikai visszhangja lehet.

Az előzőekben említett finanszírozási problémát megoldhatja a költségvetés közvetlen külföldi hitelfelvetele: a felvett devizát a jegybank köteles átváltani forintra. Ha azonban a költségvetés hitelfelvételét az éves költségvetésről szóló törvény adósfajtanként részletesen szabályozza, illetve behatárolja, egy terven felüli külföldi hitelfelvétel beleütközhet ebbe a korlátba. Ebben az esetben ugyancsak törvénymódosításra van szükség, s ennek a törvénymódosításnak ugyanolyan kedvezőtlen hatásai lennének, mint a jegybanktörvény módosításának. Lényegi különbséget az okozna, ha az éves költségvetésről szóló törvény a külföldi hitelfelvételt nem korlátozná. Ekkor a költségvetési hiány külföldi finanszírozásának a külföldi hitelfelvételi lehetőségek szabnának határt.

Még nincs tapasztalatunk arra vonatkozóan, mennyiben élnek a külföldi befektetők a forintban denominált államkötvények vásárlásával. Előfordulhat, hogy a külföldi befektetők az árfolyamkockázatot és az országgkockázatot a ténylegesnél nagyobbra becsülik majd, s különösen nagyobbra, ha a költségvetés finanszírozása problematikusá válik. Ez ugyanis valószínűleg a reálgazdasági mutatók romlásával párosul. Ezért fennáll a veszélye annak, hogy éppen akkor nem áll rendelkezésre ez a forrásbevonási lehetőség, amikor a legnagyobb szükség lenne rá, vagy pontosan ekkor forráskivonás történik. Ha azonban a forintban denominált államkötvényeket a külföldi befektetők rendszeresen és nagy mennyiségben vásárolják majd, s a befektetők nem lesznek kockázaterzékenyek, viszont kamaterzékenyek lesznek, kisebb kamatemeléssel is elérhető lesz, hogy a külföldiek forintban denominált államkötvény vásárlásai növekedjenek. Ebben az esetben a fenti finanszírozási problémák kisebb kamatemeléssel megoldhatók lennének, akár a költségvetés menedzseli a külföldi pénzben denominált külföldi adósságot, akár nem.

A költségvetés külföldi hitelfelvetele a nettó adósságot még nem növelné, mivel az az MNB devizatartalékaiba kerül. A felvett devizának a jegybanknál történő forintra váltása azonban ugyanúgy növelné a monetáris bázist, mintha a költségvetési hiányt a jegybank közvetlenül finanszírozta volna. A külföldiek forintban denominált államkötvény vásárlása is növeli a monetáris bázist. Jóllehet: a külföldiek a forintkötvények vásárlásához felhasznált devizát nem a jegybanknál váltják át forintra. Korábban láttuk, hogy ez a monetáris bázisra gyakorolt hatás szempontjából végső soron nem érdekes. Valószínű, hogy a monetáris bázis növekedése a fizetési mérleg romlásához vezet.

### Ex ante versus ex post külföldi finanszírozás

A monetáris bázis növekedésének a gazdaságra gyakorolt hatását pontosan nem ismerjük.

a) Lehetséges, hogy a többlet-pénzmenyiség a belföldi keresletet élénkíti, növeli a termelést, a foglalkoztatottságot. A fizetési mérleget nem, vagy csak minimális mértékben rontja.

b) Lehetséges, hogy az élénkülő kereslet nem (vagy nem csak) a termelést élénkíti, hanem az árakat emeli: növeli az inflációt.

c) Lehetséges, hogy a pénzmultiplikátor vagy/és a pénz forgási sebességének csökkenésében csapódik le: a többletpénzt a kereskedelmi bankok, a vállalatok vagy/és a lakosság megtakarítja.

d) Végül az is lehetséges, hogy a jegybankpénz többletmennyisége az import iránti keresletet növeli, vagy az export elől von el árualapokat, tehát a fizetési mérleget rontja.

Az első három esetben a monetáris bázis növekedése tartós lesz, míg a negyedik esetben a jegybank devizát kényszerül eladni, ami csökkenti a jegybankpénz mennyiségét.

Állandó gazdaságelméleti és gazdaságpolitikai viták folynak arról, hogy a fenti négy hatás közül melyik milyen arányban érvényesül.

Amennyiben a költségvetési hiány a fizetési mérleg romlásában csapódik le, a jegybank az importszámlák kiegyenlítése érdekében devizát ad el a kereskedelmi bankoknak, s a költségvetési hiány miatt kibocsátott többletjegybankpénzt így vonja ki a forgalomból. Csak az „események után” *ex post* derül ki, a költségvetési hiányt mennyiben kellett külföldről finanszírozni. A valóság még ennél is komplikáltabb: lehetséges, hogy a gazdaság importigénye a költségvetés túlköltekezése nélkül is nőtt volna, vagy a túlköltekezésével együtt csökken. Tehát biztosan nem állapítható meg, hogy a költségvetési hiány mennyiben felelős a fizetésimérleg hiányáért. Más szóval: végül is milyen mértékben került sor a költségvetési hiány külföldi finanszírozására.

Az új rendszerben a költségvetési hiány külföldi finanszírozása úgy valósulna meg, hogy a költségvetés külföldről devizahitelt vesz fel, a devizát eladja az MNB-nek, s így jut jegybankpénzhez, amivel a hiányt finanszírozza. A költségvetés által a forintban jelentkező többletköltségek finanszírozására felvett deviza az átváltás után az MNB tartalékait növeli, tehát a nettó fizetési mérleget akkor még nem rontja.

A többletjegybankpénz, amihez a költségvetés a deviza átváltásával jutna, ugyanolyan hatást fejtene ki, mint a jelenlegi rendszerben. Tehát nagy valószínűséggel nem kellene az MNB-nek a költségvetéstől megvásárolt deviza 100 százalékát eladnia a kereskedelmi bankoknak a szóban forgó devizahittel finanszírozott költségvetési hiány miatt indukált fizetésimérleg-hiány finanszírozására. A különbség a jelenlegi rendszerrel szemben az lenne, hogy a költségvetési hiány külföldi finanszírozása *ex ante* jelenik meg, a pontosan nem mérhető *ex post* finanszírozással szemben.

Az új rendszerre való áttérés nem jelentené azt, hogy az *ex ante* és *ex post* finanszírozás különbsége miatt az MNB devizatartalékai automatikusan a végtelenségig növekednek. A monetáris bázis ugyanis nem csupán az MNB államtól történő devizavásárlásai miatt nőhet. Az MNB – ha a jegybanktvény nem módosul – továbbra is nyújthat közvetlenül hitelt a költségvetésnek, s a kereskedelmi bankok jegybanki hitelfelvétele is növekedhet. A jegybankpénz kínálat e módokon történő növekedése is ronthatja a fizetési mérleget.

Emellett előfordulhatna, hogy a költségvetés forintért vásárol a jegybank devizatartalékából a devizában jelentkező adósságszolgálat teljesítésére.

Az is előfordulhatna, hogy a jegybank devizatartalékai nem a költségvetés túlköltekezése miatt csökkennek, hanem például a beruházások növekedése miatt keletkező többletimport-szükséglet következtében. Ekkor a jegybank felvehetne hitelt az IMF-től, vagy a jegybank felkérhetné a költségvetést, hogy vegyen fel külföldön

hitelt olyan esetben is, amikor erre a költségvetési hiány finanszírozása miatt nem lenne szükség. (Ebben az esetben a költségvetés a devizát betétként helyezné el az MNB-nél.)

### Az átértékelési különbözet kezelése

Az előzőekben már szó volt róla, hogy az MNB a költségvetésnek nyújtott hitelek jelentős részét devizában felvett hitelekkel finanszírozza. Ha egy bank és adósa között egyenrangú a kapcsolat, ilyen esetekben a bank olyan kamatot állapít meg, amely a leértékelési kockázatra is fedezetet biztosít. Az MNB azonban a korábbi években nem volt független az államtól, a kamat megállapításában nem volt szabadsága, s a költségvetés által a jegybanknak fizetett kamat a forint leértékelése miatti veszteségre nem nyújtott fedezetet. Az állam a jegybanknak ily módon felhalmozódott veszteségét magára vállalta. Így alakult ki az államadósságnak ez a sajátos formája, amit a szakirodalom átértékelési veszteségnek, leértékelési veszteségnek vagy – mivel ez után az adósság után a költségvetés nem fizet kamatot (nulla kamatot fizet) – nullás államadósságnak is nevez. Az államadósságnak ezt a részét a Pénzügyminisztérium és az MNB titkosan kezelte, nyilvánosságra hozatalára a parlament 1989. novemberi ülésén került sor.

1991 óta a költségvetés új hiteleket már piaci kamatozással vesz fel az MNB-től. A piaci kamat a leértékelési veszteségre is fedezetet nyújt. Az 1991 előtt keletkezett hitelek kamata azonban a leértékelési veszteségre még mindig nem biztosít fedezetet, s persze nem biztosít erre fedezetet a nullás államadósság nulla kamata sem. A forint leértékelése miatti veszteséget a költségvetés jelenleg is magára vállalja, így ez az adósságelem továbbra is növekszik. Az 1. táblázatból látható, hogy ez az adósságelem 1993. december 31-én a központi költségvetés bruttó adósságának több mint egyharmadát, az MNB-vel szemben fennálló adósság több mint felét tette ki.

Az átértékelési különbözet növekménye az adott évi költségvetésben nem jelenik meg. Így az államadósság terhei és a költségvetés hiánya a ténylegesnél kedvezőbb képet mutatnak. Az átértékelési különbözet körüli ködösítés olyannyira jól sikerült, hogy még a téma avatott szakértői *Oblath-Valentinyi* [1993] is a következőképpen fogalmaznak: „A leértékelési veszteség állománya ... közgazdasági szempontból nehezen interpretálható számviteli kategória.” (950. o.)<sup>1</sup>

A költségvetés jelenleg fennálló közvetlen külföldi hiteleinél az átértékelési különbözet kezelésének kérdése még nem merült fel. A költségvetés által külföldi pénznemben felvett hitelek egy részét ugyanis devizában helyezték el az MNB-nél. E hitelek esetében átértékelési veszteség nem érheti a költségvetést. Egyébként az MNB-től kapott kamat megegyezik a hitelekért fizetett kamattal. A hitelek másik részét forintban, a jegybanki alapkamaton hitelezi tovább a költségvetés konkrét fejlesztési célokra, vállalatok számára. Az alapkamat általában fedezetet biztosít az árfolyamvesztésre is. Ha a költségvetést mégis veszteség érné, az a folyó költségvetés hiányában megjelenik, de a kis nagyságrend miatt ez nem okoz problémát.

Ha az MNB-nél lévő külföldi adósság, illetve annak jelentős része a költségvetés könyveibe kerülne, megszűnne az átértékelési különbözet elszámolásának az MNB által jelenleg alkalmazott módszere, a „nullás” államadósság növelése. A devizában fennálló tartozás forintértékének növekedése miatti állománynövekedés problémáját a költségvetésnek magának kellene rendeznie. Az új rendszerben is lehetne találni olyan módszert, hogy az átértékelési veszteség a folyó évi költségvetés kiadásai között ne jelenjen meg.

<sup>1</sup> A következőképpen folytatják: „De ha feltétlenül értelmezni kell, akkor leginkább a monetáris bázisnak, pontosabban azon belül a múltban egyszer már realizált inflációs adók felhalmozott állományának, nem pedig a külföldi nettó adósság belföldi forintösszege ellentétének tekinthetnénk.” Ez már csak azért sem lehet igaz, mert az átértékelési különbözet nagyobb, mint a monetáris bázis.

Az ország devizatartalékai az új rendszerben is az MNB könyveiben maradnának. A devizatartalékok a forint leértékelése miatt növekednének, átértékelési nyereség keletkezne. Ennek kezelésére a következő lehetőségek lennének:

- az MNB nyereségként kimutatja, s átutalja a költségvetésnek;

- az MNB tartalékképzésre fordítja, amíg a tartalék egy bizonyos szintet nem ér el. Döntés kérdése, hogy ezek az összegek a keresztárfolyam-változások kockázatát is fedező tartalékokat növelnék-e, külön tartalékokat hozunk létre, amely az esetleges forintfelértékelések veszteségét kompenzálják majd, vagy az MNB általános tartalékát növelnek;

- a külföldi adósságnak a költségvetés részére történő átadása során a költségvetés MNB-vel szemben fennálló adósságának jelentős része megszűnne. Ha az áttérés úgy történne, hogy az MNB-nél még marad nullás államadósság, az átértékelési nyereség ennek csökkentésére is felhasználható, amíg ez az adósságelem el nem tűnik.

Valószínű, hogy éles kritika érné az MNB-t és a költségvetést, ha az átértékelési veszteséget az új rendszerben nem vezetné át a folyó költségvetésen, és egyidejűleg az MNB-nél jelentkező átértékelési nyereség növelné a költségvetés folyó bevételeit. Ekkor ugyanis a költségvetés különben szükségtelen külföldi hitelfelvételekkel növelhetné saját folyó bevételeit növelő, az átértékelési nyereségből származó jegybanki nyereségvefizetést, míg a költségvetést terhelő, ennek megfelelő átértékelési veszteség a folyó kiadások között nem jelenne meg.

#### **Az áttérés hatása a belföldi kamatszínvonalra és az adósságszolgálat költségeire**

Hosszabb távon a belföldi kamatszínvonal nem függetleníthető a nemzetközi kamatszínvonalától. A belföldi és a külföldi kamatszínvonal között a vállalati hitelfelvétel és a kereskedelmi bankok külföldi hitelfelvelele miatt már korábban is volt „átjárás”, s ez a külföldiek forintban denominált államkötvény-vásárlásainak engedélyezése után tovább növekszik. A belföldi kamatszínvonal (bankközi kamatszínvonal vagy államkötvényhozam) a külföldi kamatszínvonal, az árfolyamkockázat és az országkockázat szorzata. Pontosabban:

$$1 + \text{belföldi kamatszínvonal (\%)} = [1 + \text{külföldi kamatszínvonal (\%)}] \times [1 + \text{árfolyamkockázat (\%)}] \times [1 + \text{országkockázat (\%)}].^2$$

Az országkockázat több elemből áll, s az elemek nehezen különíthetők el egymástól. Ezek egy része – az ország általános politikai és gazdasági helyzetének megítélése – a külföldi pénznemben denominált hitelfelvelele kamatszínvonalát is befolyásolja. Másik része – a transzferkockázat és a likviditási kockázat – csak a hazai kamatszínvonalat érinti. Így előfordulhat – s kisebb vagy zártabb tőkepiaccal rendelkező országok tapasztalatai ezt alá is támasztják –, hogy a belső kamatszínvonal tartósan magasabb, mint amit a külföldi kamatszínvonal és a leértékelési kockázat indokolna.

Rövid távon azonban a belföldi kamatszínvonal a külfölditől viszonylag függetlenül alakulhat. Ez a függetlenség csökkenni fog, ahogy kiteljesedik a forint konvertibilitása, illetve ahogy növekszik a külföldiek által tartott, forintban denominált államkötvény-állomány. Az azonban rövid távon mindenképpen igaz, hogy ha a költségvetés hitelígénye alacsonyabb a belföldi tőkepiacon, ez alacsonyabb kamatszínvonalat eredményez, tágabb teret enged a beruházások növekedésének, s csökkenti a forintban már meglévő, illetve újonnan felvételre kerülő adósság kamatterheit. Ezért vonzó lehet a gazdaságpolitika számára a belföldi tőkepiac tehermentesítése, s a hitelígény közvetlenül jegybanki forrásból vagy – ha ennek lehetősége már kimerült – külföldről történő kielégítése.

Szám példán keresztül mutatom be a költségvetés kamatmegtakarítását a külföldi hitelfelvétel következtében. Azt vizsgáljuk, mennyi lehetne a költségvetés kamatmegtakarítása, ha 1994 elején külföldről 50 milliárd forint hitelt vett volna fel.

<sup>2</sup> Az egyszerűség kedvéért a szorzást a továbbiakban összeadással helyettesítem.



Az állam 1990 után keletkezett adóssága, az állampapírok vagy közvetlen jegybanki hitelek – úgynevezett „nullás” adósság kivételével – piaci kamatozásúak. Az állampapírok piaci kamatozásúak, különben a piacon nem lennének elhelyezhetők, a hosszabb lejáratú kötvények mintegy 60 százaléka kamatszínvonal a diszkontkincstárjegyek hozamához kötött, tehát követi a piaci kamatszínvonalat. A közvetlen jegybanki hitel az alapkamattal kamatozik, ami pedig a piaci kamatot követi. Az állam kamatmegtakarítása azonban csak az MNB tárcáján kívül lévő adósságnál jelentkezik, mivel amennyivel kevesebb kamatot térít az állam az MNB-nek, a jegybanknak annnyival kevesebb nyeresége keletkezik, tehát annnyival kevesebbet fizet be a költségvetésbe. 1993. december 31-én 811,9 milliárd forint állampapír (államkötvény és kincstárjegy) volt az MNB-n kívül. Az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy ebből az állományból 500 milliárd forint követi a piaci kamatszínvonalat. Ezzel az állománnyal számolva minden 1 százalékos belföldi kamatszínvonal-csökkenés egy évre vetítve 5 milliárd forint kamatmegtakarítást eredményez a költségvetés számára.

A központi költségvetés az 1994. évi költségvetésről szóló törvény szerint 1994-ben 180,4 milliárd forinttal növeli a jegybankon kívüli állampapír-állományt. Ha 50 milliárd forint hitelt év elején devizában felvett volna, *ceteris paribus* a jegybankon kívüli értékpapír-állomány az év folyamán 130,4 milliárd forinttal növekedne. Egyenletes éven belüli kibocsátást feltételezve 1 százalékos kamatszínvonal-csökkenés ezen állomány kamatterheit egy évre vetítve 650 millió forinttal mérsékelné.

A külföldi hitelfelvételnek másik látszólagos előnye lehetne a költségvetés számára, hogy a külföldi kamatszínvonal alacsonyabb a hazainál. Az MNB által a külföldi források után fizetett kamat 1993-ban átlagosan 7,4 százalék volt. Feltételezzük, hogy a költségvetés ugyanezzel a kamattal jutna külföldi forráshoz. Az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy a leértékelési kockázat egy évre 12,6 százalék, s hogy valóban ennyi leértékelés következik be. Így a külföldi forrásbevonás költsége egy évre 20 százalék. Az 1994. évi első félévi belföldi pénzpiaci kamatszínvonal alapján a belföldi forrásbevonás a költségvetés számára kb. 24 százalékos kamatkiaidást jelent. A külföldi forrásbevonás tehát a költségvetés számára 4 százalékos kamatmegtakarítást eredményez abban az esetben, ha az átértékelési különbözet a folyó költségvetésen átvezetésre kerül. Ha azonban ez – a jelenlegi gyakorlathoz hasonlóan – nem történik meg, a költségvetés további 12,6 százalék kamatmegtakarításhoz jut. Ez a megtakarítás azonban csak látszólagos lesz, hiszen a leértékelés – jöllehet a folyó kiadásokat nem növeli – a forintban kimutatott államadósságban megjelenik.

A monetáris bázis változásának a kamatszínvonalra gyakorolt hatását nem ismerjük. Ezért példánkban két változatot számszerűsítünk. Az első változat szerint az 50 milliárd forint külföldi hitelfelvétel a kamatszínvonalat 2 százalékkal, a második változat szerint 5 százalékkal mérsékelné. A költségvetés kamatmegtakarítása a 4. táblázat szerint alakul.

4. táblázat

A költségvetés kamatmegtakarításainak két változata  
(millió forint)

Megnevezés	I.	II.
		változat
a) Kamatmegtakarítás a már meglévő MNB-n kívüli adósság kamatterheinek csökkenése miatt	10 000	25 000
b) Kamatmegtakarítás a belföldön kibocsátandó állománynövekmény csökkenő kamatterhei miatt	1 300	3 300
c) Kamatmegtakarítás a belföldi és a leértékelési kockázatot is tartalmazó külföldi kamatkülönbség miatt (4 százalék)	2 000	2 000
d) Látszólagos kamatmegtakarítás az átértékelési különbözet folyó költségvetést megkerülő elszámolása miatt (12,6%)	6 300	6 300

A költségvetés tehát a külföldi hitelfelvétel következtében egy évre vetítve 2 százalékos kamatcsökkenés esetén 13,3 milliárd forint, 5 százalékos kamatcsökkenés esetén 30,3 milliárd forint kamatmegtakarításhoz jutna, amit mindkét változatban 6,3 milliárd forint látszólagos megtakarítás növel akkor, ha az átértékelési különbözet nem kerül átvezetésre a folyó költségvetésen.

A költségvetés külföldi hitelfelvétele azonban hatással van a jegybank nyereségére, ami visszahat a költségvetésre. Az 50 milliárd forintnyi deviza, amit a költségvetés az MNB-nél váltott át forintra, az MNB devizatartalékait növeli. Az MNB a devizatartalékok után 1993-ban átlagosan 7,3 százalék hozamot ért el. Tétélezzük fel, hogy ez után az 50 milliárd forint pótlólagos tartalék után is ilyen mértékű hozam érhető el. Ez 3,7 milliárd forint, ami az MNB nyereségét növeli, s ami a költségvetésbe befizetésre kerül.

Az év közben várható 12,6 százalék leértékelés miatti átértékelési különbözet, ami a költségvetésnek mint hitelfelvevőnek veszteséget okoz, az MNB-nél nyereségként jelentkezik, hiszen az 50 milliárd forintnyi pótlólagos devizatartalék év végén 6,3 milliárd forinttal több forintnak felel meg.

A költségvetés tehát a jegybank nyereségnövekedésén keresztül az alábbiak szerint profitál.

e) Jegybank többletnyereség-befizetése a devizatartalék növekedése miatti kamatbevétel-növekmény következtében	3 650 millió forint
f) Jegybank többletnyeresége az átértékelési különbözet miatt	6 300 millió forint

A költségvetés az 50 milliárd forintos külföldi hitelfelvétel következtében tehát a jegybanktól egy év alatt 3,7-10 milliárd forint többletbevételhez jut attól függően, hogy a jegybank az átértékelési nyereséget befizeti-e a költségvetésbe. A kamatmegtakarításokkal együtt a gazdaságban bekövetkező kamatcsökkenés mértékétől függően a költségvetés helyzete lekerekítve 17,0-34,0 milliárd forinttal javul, ami 6,3 milliárd forinttal nőhet, ha az átértékelési különbözet miatti többletnyereséget a jegybank befizeti a költségvetésbe, és látszólag további 6,3 milliárd forinttal nőhet, ha az átértékelési veszteséget a folyó költségvetésen nem vezetik át.

Most tekintsünk el a költségvetésnek a belföldi kamatszínvonal-csökkenés miatti megtakarításától! Fordítsuk figyelmünket a hitelfelvételi költségek megtakarítására, s a külföldi hitelfelvétel MNB-nyereséget növelő hatására! Tegyük fel, hogy a költségvetés az átértékelési veszteséget átvezeti a folyó költségvetésen, s hogy a jegybank az átértékelési nyereséget befizeti a költségvetésnek. Tehát a megtakarítások *c)*, *e)* és *f)* összetevőjét vizsgáljuk. Ezek összege 11 950 millió forint, 50 millió forint híján az az összeg, amit a költségvetésnek akkor kellett volna fizetnie egyéves kamatként, ha az 50 milliárd forintot 24 százalékos kamatköltséggel a belföldi tőkepiacon veszi fel. Az 50 millió forint a külföldi hitelfelvételi és külföldi kihelyezési hozamok 0,1 százalékos különbsége.<sup>3</sup> Ha a jegybanki tartalékok hozama megegyezne a költségvetés által felvett hitelek kamatterheivel, a jegybank és a költségvetés hitelfelvétellel kapcsolatos költségeit és bevételeit összevetve, a külföldi hitelfelvétel költségei eltűnnének. (Ugyanaz a helyzet állna elő, mintha a költségvetés a jegybanktól venne fel hitelt. Ebben az esetben a költségvetés a jegybanknak fizet kamatot, s a jegybank a kamatot a költségvetésbe nyereségként visszafizeti.)

Nyilvánvaló azonban, hogy a számpélda sántít. Azt Ex ante versus ex post finanszírozás c. fejezetben láttuk: a monetáris bázis növekedése előbb-utóbb, legalábbis részben, a fizetési mérleg romlásában csapódik le, tehát a jegybanknak devizát kell eladnia. Valószínűtlen tehát, hogy az 50 milliárd forint többlettartalék, amelyhez a jegybank a költségvetés külföldi hitelfelvétele következtében jutott, egy éven keresztül az MNB tárcájában marad.

<sup>3</sup> A modell nem foglalkozik azzal, hogy az év közben végrehajtott leértékelések a devizahitel után fizetett kamatköltségnek és a jegybanki devizatartalék hozamának forintösszegét egyaránt növeli. Ennek figyelembevétele nem változtatná meg a mondanivalót, viszont lényegesen komplikálná a modellt.

Viszont még nagyobb a valószínűsége a fizetésimérleg-romlásnak, ha – mint példánk szerint – a növekvő monetáris bázis a kamatszínvonalat is csökkenti.

Most vizsgáljuk meg, mennyi a realitása annak, hogy a példánkban szereplő 2-5 százalékos belföldi kamatcsökkenés, illetve 11,3-28,3 milliárd forintos kamatmegtakarítás [az összetevők *a*) és *b*) sorai] megvalósul! Több tényező hat a kamatmegtakarítás ellen. Ezek a következők:

– korábban már szó volt arról, a növekvő monetáris bázis növeli az inflációt és/vagy rontja a fizetési mérleget, tehát növeli a leértékelési kockázatot, ami emeli a belföldi kamatszínvonalat. A kamatszínvonal-csökkenés előnye tehát legfeljebb rövid távú lehet, ezért nagyon valószínűtlen, hogy a költségvetés a belföldi kamatcsökkenés költségcsökkentő hatását egy évig élvezni tudja;

– számpéldánk szerint (ami nem állhat messze a valóságtól) 4 százalék az a forintkockázati prémium, amely mellett magyar vállalatok érdemesnek tartják a közvetlenül külföldről történő hitelfelvételt, tehermentesítve ily módon a belföldi tőkepiacot, és nagyrészt külföldi tulajdonú bankok is külföldről vesznek fel hitelt, pótlólagos likviditást biztosítva a gazdaságnak. Ha ez a prémium csökken, mérséklődik a vállalatok és a kereskedelmi bankok közvetlen külföldi hitelfelvétele, esetleg határidő előtti devizahitel-visszafizetés kezdődik, ami csökkenti a monetáris bázist, emeli a kamatszínvonalat, s emellett még az ország devizatartalékait is csökkenti. (A fentiekhez hasonló magatartás várható a forintban denominált államkötvényeket vásárló külföldiektől is.) Különösen erőteljes lenne a forinttól való menekülés, ha a példában szereplő 5 százalékos belföldi kamatcsökkenés megvalósul. Ez ugyanis nemcsak a forintkockázati prémiumot tünteti el, de a leértékelési kockázatba is „belevág”. Ilyen alacsony kamatszínvonal már nem fedezi a várható leértékelést;

– a jegybank törvényben előírt kötelessége a forint vásárlóerejének védelme, az ország fizetőképességének biztosítása. E feladatok ellátása érdekében valószínű, hogy a jegybank a fenti káros hatások elkerülése érdekében semlegesítené a költségvetés külföldi hitelfelvétele miatt megnőtt likviditást. Ebben az esetben a belföldi kamatszínvonal annak ellenére sem csökken, hogy a költségvetés a belföldi tőkepiacot tehermentesíti, vagy már az előtt emelkedésnek indul, hogy az emelkedést a fizetési mérleg romlása, illetve az infláció növekedése kikényszerítené. Ekkor a jegybank azt a helyzetet idézi elő, ami akkor következett volna be, ha a költségvetés hiteligenyét a belföldi pénzpiacról finanszírozta volna.

A monetáris bázis csökkentésére a jegybanknak több lehetősége van. Például csökkentheti a repoállományt, eladhat tárcájában lévő állampapírt stb. Az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy a jegybank a költségvetés külföldi finanszírozása miatt megnőtt likviditást 24 százalékkal kamatozó jegybanki letéti jegyek kibocsátásával semlegesíti.

Ha a semlegesítés a költségvetés által felvett hitel forintra történt átváltása után azonnal megtörténik, a jegybank kamatkiadása a példában szereplő 50 milliárd forinttal számolva 12 milliárd forint lesz. Ennyivel kevesebb lesz a nyereség, ennyivel kevesebbet fizet be a költségvetésbe. Eltűnik tehát a költségvetés megtakarítása, s az akció vesztesége a külföldi hitelfelvétel és forráskihelyezés különbségéből adódó 50 millió forint lesz.

Ha a jegybank a többletlikviditás megjelenése után kivár, s csak bizonyos idő eltelttel után interveniál, a közbeeső időben a költségvetés valóban profitálhat a külföldi hitelfelvételből. Ha például az 50 milliárd forint külföldi hitelfelvétel forintra váltása után a kamatszínvonal azonnal 2 százalékkal csökken, s a jegybank a többletlikviditást csak három hónap múlva vonja ki a gazdaságból, és ez alatt az idő alatt a negatív folyamatok (fizetési mérleg romlása, infláció emelkedése) még nem következnek be, a költségvetés nyeresége 5,6 milliárd forint lesz. Valószínű azonban, hogy a kamatszínvonal eredeti szintre való visszaállítása nagyobb költségeket követel a jegybanktól, mintha a kamatcsökkenés be sem következett volna. A gazdaság szereplői és a külföld számára is nyilvánvaló lesz, hogy a monetáris és a fiskális

politika között konfliktus alakul ki, egymással ellentétesen tevékenykednek, ami a jegybank és általában a gazdaságpolitika hitelességét rontja, a jegybank beavatkozási költségeit növeli, s negatívan befolyásolja az egész gazdaság fejlődését.

### Az áttérés hatása a seigniorage-ra, illetve a pénzügyi közvetítés költségeire

A jegybank valamennyi országban monopolhelyzetben van. Egyedül jogosult készpénzkibocsátásra, ami (ha a készpénz előállítás és pénzkezelési költségektől eltekintünk) ingyenes forrást jelent. Emellett az országok többségében – így Magyarországon is – a jegybank törvényben biztosított joga, hogy előírja a pénzintézetek számára kötelező tartalék elhelyezését a jegybanknál, amelyre nem fizet kamatot, vagy a piaconál lényegesen kevesebb kamatot fizet. Általános, hogy a jegybank a fentiek alapján keletkezett monopolnyereségét – a seigniorage-t<sup>4</sup> – befizeti a költségvetésbe. Ez a költségvetés bevételei között általában jelentős súlyt képvisel.

Magyarországon a seigniorage nem jelenik meg. Az MNB nyereség helyzete bizonytalan. Ez is az oka, hogy világvizonylatban magas kötelező tartalékszintet ír elő, ami a magyar bankrendszer nemzetközi versenyképességét rontja, s a pénzügyi közvetítés költségeit növeli.

A seigniorage eltűnése a nullás államadósság következménye. A monopolnyereséget elviszi ennek a hozamot nem biztosító kihelyezésnek a finanszírozása. (Meg kell jegyezni, hogy a nullás államadósság finanszírozására a seigniorage nem elégséges. Ezért kell az egész leértékelési veszteséget a költségvetésnek átvállalnia, holott a költségvetés jegybankkal szemben fennálló adósságának egy része már piaci kamatozású. 1993. december 31-én az MNB által a költségvetésnek nyújtott nem kamatozó hitelállománya a nullás államadósság 1178,5 milliárd forintot tett ki, míg a készpénzállomány 401 milliárd forintot, s a pénzintézetek 1993-ban átlagosan 176 milliárd forint kötelező tartalékot helyeztek el a jegybanknál, melyre az MNB átlagosan 3 százalék kamatot fizetett.)

Ha 1993-ban a külföldi adósságállomány a költségvetés könyveiben szerepelt volna, attól függően, hogy a külföldi adósságállomány átadásával párhuzamosan milyen mértékben szűnt volna meg a különböző kamatozású MNB-vel szemben fennálló államadósság, 47,9-75,7 milliárd forint jegybanki nyereségnövekedés adódott volna. Az MNB adózás előtti nyeresége (az 1993. évi tényleges 12,8 milliárd forinttal szemben) 60,7-88,5 milliárd forint lett volna. Ilyen nyereség helyzetben inkább lett volna lehetőség a pénzintézetek s a pénzintézeteken keresztül az egész gazdaságot megadóztató kötelező tartalék csökkentésére. Az MNB monetáris politikai döntéseiben a jegybanki nyereségre gyakorolt hatás deklaráltan különben most sem játszik szerepet. A kötelező tartalékráta 1994-ben több ízben csökkent, s a tartalékra fizetett kamat is emelkedett.

Az MNB nyereség helyzete javításának nem az az egyedüli módja, hogy a külföldi adósságot átveszi a költségvetés. Ha például az átértékelési különbözet után a jegybank olyan mértékű kamatot kapott volna a költségvetéstől, mint az 1991 előtt keletkezett (nem átértékelési különbözetből eredő) államadósság után, ez 86,9 milliárd forinttal javította volna az MNB eredményét.

<sup>4</sup> A seigniorage-nak ez a meghatározása Neuman [1992] és Gros [1989] *opportunity cost* seigniorage-definíciójához áll közel, s Oblath-Valentinyi [1993] a seigniorage alternatív értelmezéseként említi. Ők tanulmányukban a seigniorage-nak egy másik definícióját használják, mely szerint a seigniorage a monetáris bázis növekménye. E lábjegyzet terjedelme nem teszi lehetővé, hogy a seigniorage különböző definícióját minősítsük. Mégis megemlítem: ez utóbbi definíció szerint előfordulhat, hogy a seigniorage negatív, ami közgazdaságilag nehezen értelmezhető. Továbbá e definícióból kiindulva, be kell vezetni a gazdaságnak jutó seigniorage fogalmát, ami definíció zavart idéz elő, hiszen tanulmányukat ők is úgy kezdik, hogy a seigniorage a pénzteremtésből származó állami bevétel. Pete [1994] az általam használt meghatározás mellett tör lándzsát.

### Következtetés

A múltban felhalmozódott költségvetési hiány, amely jelentős részben az ország külföldi eladósodottságában ölt testet, jelentős terheket ró a magyar gazdaságra. Ezek a terhek attól nem változnak, hogy az adósság az MNB könyveiből a költségvetéshez kerül. Jelenleg a külföldi adósságszolgálat terhei az MNB mérlegében jelennek meg, s erre a költségvetés által az MNB-nek fizetett kamatok, a seigniorage és a pénzintézetek világviszonylatban magas kötelező tartalékaik biztosítanak fedezetet. Az új rendszerben ugyanez a teher közvetlenül a költségvetés számára jelenne meg.

A költségvetési hiány mértékét, finanszírozásának módjait, kereteit jelenleg is az új rendszerben is törvények szabják meg, s a tervezettnél nagyobb hiány az új rendszerben is törvénymódosítást tenne szükségessé. A monetáris bázis növelésén keresztül történő finanszírozási lehetőség bővítése jelenleg a jegybanktörvény módosítását is igényli, míg az új rendszerben, amennyiben ez külföldi hitelek többletfelvételén keresztül valósul meg, elégséges lenne az éves költségvetésről szóló törvény módosítása.

A költségvetési hiány külföldi finanszírozása jelenleg *ex post* történik, az új rendszerben *ex ante* jelenne meg. A költségvetési hiány fizetési mérlegre gyakorolt hatása azonban ettől nem változna, s nem változna az ország külföldi hitelfelvételi korlátja sem. A költségvetés az új rendszerben nagyobb lehetőséget kapna a kamatszínvonal befolyásolására. A jegybanknak azonban az új rendszerben is meglenne a lehetősége a költségvetés kamatszínvonal-elképzeléseinek felülbírálatára. Az MNB és a költségvetés közötti konfliktus csupán más szintre terelődne. Az esetleges áttérés folyamata azonban veszélyeket rejt magában.

A külföldi adósság egyik kormányzati szervtől egy másik kormányzati szervhez történő telepítése az ország eladósodásának problémáját nem oldaná meg. A megoldás a reálgazdaság teljesítőképességének növekedése, a költségvetési hiány csökkentése.

### Hivatkozások

- GROS, D. [1989]: Seigniorage in the EC: The Implications of the EMS and Financial Market Integration. IMF Working Paper, Washington D. C., január 23.
- MNB [1994]: Éves jelentés 1993. Magyar Nemzeti Bank. Budapest.
- NEUMANN, M. [1992]: Seigniorage in the United States: How Much Does the U. S. Government Make from Money Production. Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis 74.
- OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage, inflációs adó – néhány makrogazdasági összefüggés magyarországi alkalmazása. Közgazdasági Szemle, 10. és 11. sz.
- PETE PÉTER [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- SZALKAI ISTVÁN [1990]: A monetáris irányítás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZÁZ JÁNOS [1989]: Hítel, pénz, tőke. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

HÉTHY LAJOS

## A háromoldalú érdekegyeztetés és a (lehetséges) szociális paktum

---

Az új szociálliberális kormány által kezdeményezett társadalmi-gazdasági megállapodás a kormány, a szakszervezetek, a munkáltatók és más érdekképviselők közti egyezséget jelent, amelynek célja a kormány cselekvési programjának – e program megvalósításának – széles társadalmi bázisra való helyezése. A megállapodás elérésének fő eszköze a még a Németh-kormány idején létrehozott országos Érdekegyeztető Tanács – azaz a kormány, a szakszervezetek és a munkáltatók között megvalósuló háromoldalú intézményes érdekegyeztetés lehet. Az Érdekegyeztető Tanács keretei között már eddig is születtek olyan megállapodások – 1991-ben, 1992-ben és 1993-ban –, amelyek nyomot hagytak a kormánynak a munkavállalókat és munkáltatókat (végső soron a társadalmat) érintő intézkedéseiben: így a bér-, az adó-, a szociális és foglalkoztatási politikán.

E megállapodások ugyanakkor politikai részintézkedésekre vonatkoztak, azaz nem érintették a kormány cselekvési stratégiáját, rövid távra (egy évre) szóltak, és csupán részben valósultak meg. Napjaink kérdése az, hogy elérhető-e – és ha igen, akkor hogyan – egy olyan, a háromoldalú országos érdekegyeztetésre épülő vagy ebből a folyamatból kiinduló, átfogó társadalmi-gazdasági megállapodás, amely a fő társadalmi érdekképviselők eddiginél nagyobb fokú részvételét biztosítja a kormányzati politikaalkotás folyamatában, az eddigi megállapodásoknál hosszabb távra – kívánatos esetben a teljes kormányzati ciklusra – szól, nem csupán a papíron születik meg, hanem ténylegesen is megvalósul, s ezáltal a társadalmi béke fennmaradásának biztosítékává válik. Mi lehet egy ilyen egyezés tárgya, kik között köttetik meg és milyen biztosítékai lehetnek teljesülésének? Mindezekre a kérdésekre ma még csak bizonytalan és hipotetikus válaszok adhatók. A lehetséges válaszok és dilemmák felvázolásához a háromoldalú érdekegyeztetés – az Érdekegyeztető Tanács – eddigi működésének elemzése adhat támpontokat.

---

Az újonnan hivatalba lépett szociálliberális kormány programjában – illetve már a programot megalapozó koalíciós egyezségben – szerepel a kormányzati szándék a háromoldalú országos érdekegyeztetés megerősítésére és egy társadalmi-gazdasági megállapodás – köznapi nevén: szociális paktum – elérésére. A társadalmi-gazdasági megállapodás a kormány és a fő társadalmi érdekcsoportok, illetve érdekképviselők

teik, mindenekelőtt a munkavállalók (szakszervezetek) és a munkáltatók között jönne létre. Tárgya a kormány gazdasági programjának – egyebek közt a gazdasági válságkezelésnek és a stabilizációnak a megvalósítása, e folyamat társadalmi következményeinek a kezelése lenne, beleértve a terhek lehetőség szerint minél méltányosabb társadalmi megosztását. Nyilvánvaló célja az, hogy a kormány cselekvéséhez biztosítsa a fő társadalmi érdekcsoportok, illetve érdekképviselőik támogatását, és egyben megelőzze a társadalmi feszültségek növekedését, konfliktusok kialakulását. A társadalmi-gazdasági megállapodás kezdeményezésében a kormány részéről egyszerre jelenik meg a politikai stílusváltás szándéka és a gazdasági átalakulás továbbvitelének, megvalósításának egy eddigiektől eltérő gondolati megközelítése. Stílusváltást a társadalommal való párbeszéd szorgalmazása jelent, nevezetesen az, hogy az új kormány a választásokon kapott mandátumát nem olyan, a választási ciklusra szóló, kizárólagos döntési jogosítványnak tekinti, amelynek birtokában tetszése szerint járhat el politikája alakításában, hanem e folyamatba be kívánja vonni a gazdaság fő szereplőit. A gazdasági átalakulás új megközelítését pedig annak felismerése jelenti, hogy e folyamat megvalósításának olyan társadalmi következményei vannak – növekvő munkanélküliség, romló megélhetési viszonyok, növekvő szegénység –, amelyek megfelelő kezelést igényelnek, mert csak így biztosítható a társadalom támogatása, de legalábbis türelme. E megközelítés szakítást jelent azokkal a közép (kelet) európai térségben elterjedt korábbi illúziókkal, amelyek úgy vélték, hogy a piacgazdaságba való átmenet a gazdaságirányítás liberalizálására, a privatizációra, a stabilizációra, a piacgazdasági intézmények kiépítésére kínált „kész receptek” alapján egyik napról a másikra zökkenőmentesen végrehajtható. Az új kormány társadalmi-gazdasági megállapodásra vonatkozó elgondolásainak megfogalmazásában szerepet játszottak külföldi példák, de még inkább a hazai előzmények: a háromoldalú országos érdekegyeztetés működő gyakorlata.

### A háromoldalú érdekegyeztetés

1988 végén a Németh-kormány hozta létre az Országos Érdekegyeztető Tanácsot, az országos háromoldalú érdekegyeztetés – nemzetközi szakmai elnevezésén: tripartizmus – első intézményét a közép-(kelet)-európai régióban.<sup>1</sup> Az 1990-ben hivatalba lépett Antall-kormány az intézményt – Érdekegyeztető Tanács néven – némi habozás után újjáélesztette, funkcióit kibővítette, részvevőinek körét kiszélesítette és a tanácsot szervezetében megerősítette. Ma már az országos érdekegyeztetés gyakorlata öt évnél hosszabb időszakra tekint vissza: pályafutását jelentőségének lassú és fokozatos – hullámzó, de törésmentes – növekedése jellemzi. Ez annál is inkább figyelemre méltó, mivel az elmúlt időszak a politikai és a gazdasági szféra – s nem kevésbé a munkaügyi kapcsolatok – átalakulásában egyáltalán nem tekinthető eseménytelennek. Megtörtént a politikai átmenet a monolitikus egypártrendszerből a pluralista parlamenti demokráciába, felgyorsultak a piacgazdaság felé mutató reformok (így a privatizáció), megindult a makrogazdasági stabilizáció, és végül jelentős változások történtek a munkaügyi kapcsolatok szereplőinek körében, ezek viszonyában, intézményeiben, illetve jogi szabályozásában. E folyamatok – jóllehet a békés átmenet általános vonásait mutatták – nem voltak mentesek súlyos feszültségektől és konfliktusoktól sem. Az OÉT, majd az ÉT – mint az átalakulás egyik „produktuma” – és egyben cselekvő részese – napjainkig nemcsak túlélte, de fokozatosan megerősödve élte túl a változásokat.

<sup>1</sup> Hasonló érdekegyeztetési gyakorlat kezdődött Bulgáriában és Csehszlovákiában (1990), s van kibontakozóban Lengyelországban és Romániában is. A nemzetközi kitekintéshez lásd Héthy Lajos: Az új demokráciák törékeny tripartizmusa. Munkaügyi kapcsolatok Kelet-Európában. Szociológiai Szemle, 1993. 3-4. sz.

Visszatekintve az Országos Érdekegyeztető Tanács 1988-as létrehozására, ma már meglehetősen nehéz az ehhez vezető politikai és gazdasági megfontolásokat, lehetőségeket és kényszereket, illetve törekvéseket pontosan rekonstruálni. Ami biztos (és kielégítően dokumentálható) az ennek az intézménynek a közvetlen kapcsolata az állami bérmeghatározás liberalizálásával, majd megszüntetésével.<sup>2</sup> Az országos tripartizmus egyben igen különféle egyéb (rövidebb és hosszabb távú) politikai elgondolás érvényesítése számára nyitott kaput:

1. a *társadalmi párbeszéd* – nyugati példák alapján – egyfajta garanciát ígért a *társadalmi békére* olyan helyzetben, amikor a gazdasági folyamatok által gerjesztett feszültségek szükségképpen nőnek, sőt sokan *társadalmi robbanástól* tartanak,

2. megadta a gazdaság- és társadalompolitikába való (intézményes) beleszólás lehetőségét a munkavállalóknak és a munkáltatóknak, de egyben megosztotta a makrogazdasági stabilizáció és átalakulás társadalmi következményeiért (így munkanélküliség, reálbércsökkenés) való kormányzati felelősséget,

3. a politikai rendszerváltás előestéjén hozzájárult a kormány és a régi (majd a rendszerváltás után a régi és az új) munkavállalói és munkáltatói szervezetek legitimációjához (és a régiék fennmaradásához),

4. megfelelt a hazánkban növekvő befolyású nemzetközi szervezetek (a Világbank, az Európai Közösség, a Nemzetközi Munkaügyi Hivatal) nyílt vagy hallgatólagos elvásárainak és javíthatta Magyarországot – nemzetközi hitelek és segélyek szempontjából is fontos – image-át. Mindezek a tényezők egyértelműen éreztették hatásukat az OÉT-t életre hívó Németh-kormány idején, és – bizonyos módosulásokkal – a testületet újjáélesztő soron következő Antall-kormány időszakában is.

Az Érdekegyeztető Tanács munkavállalói oldalának ma hat,<sup>3</sup> munkáltatói oldalának pedig kilenc tagszervezete<sup>4</sup> van. (Ezek erőviszonyait az 1. és 2. táblázat mutatja.) A kormány, a munkavállalók és a munkáltatók egyenrangú partnerként vesznek részt a testület munkájában; az egyes oldalak önszerveződés alapján működnek. Így a szakszervezetek, a munkáltatók maguk határoznak arról, hogy kit fogadnak soraikba, és ki képviseli őket. Az ÉT plenáris ülésen és – 1990 óta – bizottságokban végzi munkáját. A munkát – ugyancsak 1990 óta – háromoldali adminisztratív titkárság segíti. Eredeti jogositványai jórészt a bérmeghatározásra (és a foglalkoztatásra) szorítottak: legjelentősebb döntési jogositványa a garantált minimálbér meghatározása és ajánlások elfogadása a vállalati szféra éves átlagos (maximális és minimális) bérnövekedésére. E jogositványok – 1990-ben – a gazdaság- és társadalompolitikával és jogalkotással kapcsolatos konzultációkkal egészültek ki. Tevékenységének jogszabályi alapjai sokáig hiányoz-

<sup>2</sup> Az OÉT koncepcionális alapja az a Munkaügyi Kutatóintézetben folyt ún. bérreform-munkálatok során született elgondolás: 1. a (kibontakozó) piacgazdaságban nem tartható fenn a bürokratikus állami bérmeghatározás; 2. ennek szerepét egyfelől a (kibontakozó) munkaerőpiacnak, másfelől valamiféle kollektív tárgyalási mechanizmusnak kell átvennie; 3. a kollektív tárgyalások hivatottak arra, hogy a munkaerőpiacnak a beralakulásra gyakorolt hatásait társadalmilag elfogadhatóvá szelidítsék; és 4. az állam bürokratikus ellenőrzését a bérnövekedés fölött (legalábbis átmenetileg, amíg igazi tulajdonosok jelennek meg) egyfajta társadalmi kontrollal pótolják. Vö.: A bérpolitika és a bérrendszer reformjának koncepciója. Munkaügyi Szemle, 1988. 4. sz.

<sup>3</sup> Autonóm Szakszervezetek (Aszok), Értelmiségi Szakszervezeti Tömörülés (Észt), Független Szakszervezetek Demokratikus Ligája (Liga), Magyar Szakszervezetek Országos Szövetsége (MSZOSZ), Munkástanácsok Országos Szövetsége (MOSZ), Szakszervezetek Együttműködési Fóruma (SZEF). A munkavállalói oldalról 1993-ban „kizárta magát” a Szolidaritás Szakszervezeti Munkásszövetség és az oldal nem fogadta be a Keresztényszociális Szakszervezetek Országos Szövetségét (Keszosz).

<sup>4</sup> Általános Fogyasztási Szervezetek Országos Szövetsége (Afeosz), Ipartestületek Országos Szövetsége–Magyar Kézműves Kamara (IPOSZ), Kiskereskedők Országos Szervezete (Kisosz), Magyar Agrár Kamara–Munkaadók Országos Szövetsége (Maosz), Magyar Gyáripárosok Országos Szövetsége (MGYOSZ), Mezőgazdasági Termelők és Szövetkezők Országos Szövetsége (MOSZ), Magyar Iparoskövetség, Vállalkozók Országos Szövetsége (VOSZ). A munkáltatói oldalon egyetlen – növekvő jelentőségű – tényező távolmaradása szembeszökő: a multinacionális vállalatoké. 1993-ban kapcsolatfelvétellel került sor a Maosz és a multinacionálisok szervezete (HAIC) között: ennek keretében felmerült, hogy képviselőiket a Maosz látná el.



1. táblázat

## A szakszervezeti konföderációk fontosabb jellemzői

Konföderációk	Tagság (ezer fő)		1993 tavaszán	Társadalom- biztosítási választások (szavazatok megoszlása százalékban)		Részvételi intézmények (szavazatok megoszlása százalékban)	
	1990 végén	1991 végén		nyugdíj- biztosítás	egészségbizo- sítás	üzemi tanácsok	közalkalma- zottai tanácsok
Ászok	374	350	410	4,8	5,3	18,07	0,5
ÉSZT	63	90	110	6,2	6,8	0,66	7,2
Keszosz*	–	–	n.a.	7,3	8,4	0,00	0,0
Liga	130	250–300	250	10,1	13,1	5,66	4,9
MOSZ	106	45	160	10,9	12,8	2,21	0,2
MSZOSZ	1683	2000	1200	50,1	45,2	71,67	9,4
SZEF	557	750	550	10,6	8,4	0,02	49,1
Szolidaritás**	75	150	n.a.	–	–	–	–
Független jelöltek, illetve konföderáción kívüliek	–	–	–	–	1,22	1,71	28,7
Összesen	2988	3635–3685	2680				

\* A Keszosz az adatgyűjtés időpontjában még nem létezett, 1993 januárjában alakult.

\*\* A Szolidaritás nem vett részt a választásokon.

Forrás: *Ladó Mária-Tóth Ferenc*: Társadalmi Párbeszéd. Európai Szemmel. Budapest 1993/3. sz. 34. o.

tak. A munkatörvénykönyv (1992) is csupán a kormány számára fogalmazott meg egyeztetési kötelezettségeket az ET-vel (ez a minimálbér tekintetében együttdöntés), illetve a Foglalkoztatási Törvény (1991) ruházta fel az ET Munkaerő-piaci Bizottságát nem jelentéktelen döntési jogokkal a Foglalkoztatási Alap felhasználásában. Az ET működését a három oldal által 1990-ben elfogadott – 1991-ben módosított – alapszabály határozza meg. Az ET nem jogalkotó intézmény, egyes megállapodásai nem is teszik szükségessé jogszabály kiadását (például a Munkaerő-piaci Bizottság döntései), mások azonban igen (például a minimálbér meghatározása). Ez utóbbi esetben a jogszabályalkotás vagy a kormány hatáskörében történik (kormányrendelet révén például a minimálbérről) vagy pedig parlamenti törvényalkotást kíván (például az 1992-es ET-megállapodásban foglalt egyezségek zöme). Ez esetben ugyan a kormány jóhiszeműsége és parlamenti támogatottsága általában garantálja a megfelelő jogszabályok megszületését, de nincs kizárva – a parlament szuverenitásából adódóan – a megállapodások korrekciója, esetleg elvetése sem.<sup>5</sup>

A tripartizmust, amelyről beszélünk, a szakirodalom kétféleképpen értelmezi: egyrészt szélesen, mint a fejlett piacgazdaságok munkaügyi kapcsolatait leíró általános fogalmat, másrészt a munkaügyi kapcsolatok olyan alakulását, amelyet – ahogyan e tanulmány is megközelíti – a munkavállalók, a munkáltatók és a kormány politikaformálást érintő intézményes párbeszéde s együttműködése jellemez. A jelenléte a politikai elmélet és a szociológia több szakembere a *neokorporatizmus*<sup>6</sup> fogalmával jelöli, míg mások – elsősorban a korporatizmusnak a fasiszta politikai rendszerekkel kapcsolatos történelmi összefüggése miatt – óvakodnak ettől a megjelöléstől, hiszen a neokorporatizmusnak nincs köze sem a totalitáriánus rendszerekhez, sem a piacot kiiktatni kívánt tervgazdaságokhoz. A tripartizmus – vagy neokorporatizmus – az intervencionista gazdasági filozófia leképeződése a munkaügyi kapcsolatokban: e filozófia – szemben a liberalizmussal – nem csupán lehetségesnek, de kívánatosnak is ítéli, hogy a gazdaság, a piac működését bizonyos politikai célok és értékek jegyében korrigálják. Ilyen célnak minősül a politikai stabilitás megőrzése, a társadalmi szoli-

<sup>5</sup> Vö. Herczog László: Az Érdekegyeztető Tanács első esztendeje. Munkaügyi Szemle, 1991. szeptember; továbbá Herczog László: Az érdekegyeztetés tapasztalatai, továbbfejlesztése. Munkaügyi Minisztérium. 1993. október. (Kézirat)

<sup>6</sup> Lásd például *Cawson, A.*: Organized interests and the state. Introduction. Sage Publications, London, 1985.

## Munkáltatói szövetségek fontosabb jellemzői

Szövetségek	Tagszervezetek	Képviselt gazdasági szervezetek száma	Képviselt gazdasági szervezetek főbb jellemzői	Képviselt gazdasági szervezeteknél foglalkoztatottak száma (ezer)
Agrárkamara	regionális kamarák, szakmai szövetségek és a Gazdaszövetség	1000 gazdálkodó szervezet		
Áfeosz Áfészek	280 szövetkezet (1990-es adat)		fogyasztói és értékesítési szövetkezetek	115 (1989-es adat)
IPOSZ (Magyar Kézműves Kamara)	250 regionális, 40 országos szakmai ipartestület	110 000 kisiparos		
Kisosz	21 regionális és 1 országos szövetség	30 000 magánkereskedő		100
Maosz	30 szakmai szövetség	4500–5000 gazdasági szervezet	25 százalék állami vállalat, 75 százalék vegyes vagy magántulajdonú szervezet	2000
MGYOSZ	93 gazdasági szervezet		nagyobb magánvállalatok, állami vállalatok menedzserei	70
MOSZ	21 szövetség		mezőgazdasági szövetkezetek	néhány száz
Magyar Iparszövetség	23 regionális szövetség	1760 ipari szövetkezet, 4100 kis- és közép iparvállalat	ipari és szolgáltató szövetkezetek, kis és közepes vállalkozások	250
VOSZ	26 regionális, 12 szakmai	6–7000 gazdasági társaság	magánvállalkozások és többségi magyar tulajdonú vegyes vállalatok	500

*Forrás: Ladó Mária–Tóth Ferenc: Társadalmi Párbeszéd. Európai Szemmel. Budapest, 1993/3. sz. 35. o.*

daritás, a piac társadalmat sújtó hatásainak enyhítése. Megközelítése „sokkal inkább az élet politikai, gazdasági és társadalmi vonatkozásainak az integrálásából, semmint különválasztásából indul ki; a politikai rendszerben testet öltő ideológiai célokat inkább fölél-, mint alárendeli a gazdasági rendszer működésében foglaltaknak”.<sup>7</sup> A tripartizmus egyfelől azt kívánja a kormánytól, hogy politikai filozófiájában szociálisan érzékenynek mutakozzék, másfelől hogy bizonyos szociális célok érdekében (is) hajlandó és képes legyen a gazdaság működésébe beavatkozni. A háromoldalú tárgyalások és megállapodások lényege tehát éppen a gazdaságba való kormányzati (törvényhozási) beavatkozás orientálása, illetve meghatározása.

<sup>7</sup> *Salamon, M.: Industrial Relations. Theory and Practice, Prentice Hall, New York. 1987., 11. o.*

Az egymást követő kormányok politikai és gazdasági filozófiái egyaránt teret nyitottak e gyakorlat számára: a Németh-kormány még jórészt „szocialista piacgazdaságról” beszélt, s jöllehet a „szocialista” jelző egyre inkább elmaradt a piacgazdaság elől, ez nem kérdőjelezte meg a kormány erős társadalmi elkötelezettségét. Az Antall-kormány, konzervatívnak és jobbközépnek definiálta magát, s hivatalba lépése nyomán programjában társadalmilag érzékeny „szociális piacgazdaságot” hirdetett. Mindkét kormány – részben a helyzetből fakadó szükségszerűségből, részben meggyőződésétől vezetve – intervencionista gazdasági filozófiát vallott és gyakorlatot követett. A tripatizmushoz tehát a kormányzati filozófiákban még akkor is adottak voltak az alapfeltételek, ha mindkét kormányt – egy-egy intézkedése kapcsán – ismételten a „szociális érzéketlenség” vádja érte, és a partnerek viszonyát súlyos konfliktusok terhelték.

A tripartizmus – vagy szűkebb értelemben a neokorporatizmus – alapjaihoz hozzátartozik a társadalmi partnerek egyetértése a politikai rendszerben foglalt bizonyos célokat illetően, továbbá meghatározott ideológiai értékek közös vállalása. A Németh-kormány idején a kormány, illetve a szakszervezetek és a munkáltatói szervezetek vezetése lényegében egyazon „reformkommunista” ideológiát osztotta. Miközben a szakszervezetek az Antall-kormány korszakában is zömében megmaradtak – gyökereikből és szerepükből adódóan – baloldali alapokon, a kormány egyértelműen jobboldali (jobbközép) konzervatív orientáltságú volt, s az őt támogató erők jórésze kifejezetten szembenállt bármiféle baloldali ideológiával. Ehhez járult a parlament és az ÉT összetételének sajátos aszimmetriája: míg a politikai arénában a konzervatív erők domináltak, addig a szakszervezetek politikai szimpátiái az ellenzéki – szocialista és liberális – pártokhoz kötődtek; a kormányzó koalíciónak lényegében nem volt olyan szakszervezeti megfelelője, amely ideológiáját és értékrendjét osztotta volna.<sup>8</sup> A háromoldalú érdekegyeztetés – visszatekintve az elmúlt öt évre – aligha tekinthető annak, amit a szakirodalom neokorporatizmus címszó alatt fogalmaz meg; olyan körülmények között valósult meg, amelyekre az éles politikai harcok és ideológiai ellentétek voltak a jellemzőek: ez fenntartotta a folyamat állandó politikai sebezhetőségét és törekenységét.

Az ÉT-ben működő, elsősorban régi (megreformált) szakszervezeteket a kormányzó parlamenti pártok oldaláról 1991/1992-ben erőteljes politikai-ideológiai indíttatású támadások érték. Nem kevés politikai értetlenség jelentkezett – különösen a kormány kezdeti időszakában – általában az országos érdekegyeztetés szükségességét illetően is. Amíg a szakszervezeti „rendszerátalakítás” – a régi szakszervezetek, így az MSZOSZ visszaszorítása – reális politikai lehetőségként lebegett a pártok szeme előtt, a kormányzó konzervatívok és az ellenzéki liberálisok között volt egyfajta együttműködés (így 1991 nyarán a szakszervezeti törvények meghozatalában), ez azonban hamarosan véget ért. Közben az MSZOSZ, a ránehezedő politikai nyomás alatt, együttműködést épített ki az ellenzéki szocialistákkal, és egyben megszilárdította domináns szerepét a munkavállalói érdekképviseltek között (1992/1993). Ez a tény – elsősorban a kormányzó koalícióban – meglehetősen riadalmat váltott ki. Az ellenérzéseket ugyanakkor az érdekegyeztetés gyakorlatában rendre háttérbe tolt a kormány (és a mögötte álló államigazgatási szakapparátus) pragmatizmusa, amely az

<sup>8</sup> A Munkástanácsok Országos Szövetsége tekinthető csupán bizonyos tekintetben „kormányzati” szakszervezeti konföderációnak. 1992/93-ban kísérletet tettek továbbá egy keresztényszocialis szakszervezeti tömörülés (Keszosz) létrehozására is: ez utóbbi tevékenysége azonban nem értékelhető.

elmúlt négy évben az országos tripartizmus fontos pillére volt.<sup>9</sup> Ugyanakkor ennek révén – a politikai célokban és ideológiai értékekben való egyetértés híján, sőt állandó szembenállás mellett – lehetőség legfeljebb átmeneti megegyezések kimunkálására nyílt, de kevés volt az esély az ezt meghaladó együttműködésre.

A hármoldalú érdekegyeztetés létének és működésének elengedhetetlen feltétele az erős kormány, amely kész és képes az általa tett vállalásokat teljesíteni (így a törvényhozáson keresztül), illetve az erős és egységes munkavállalói és munkáltatói érdekképviselők, amelyek az egyezségek elérése érdekében egymásra és a kormányra – tagságuk mozgósításával – nyomást tudnak gyakorolni, megállapodásukat saját tagságukkal is el tudják fogadtatni, illetve végre tudják hajtani.

Erős kormányról hazánkban 1988 óta csak rövid időszakokban lehet beszélni: a Németh-kormány a rendszerváltás előestéjén nyilvánvaló legitimitációs gyengeségekkel küszködött; az Antall-kormány legitimitásához ugyan kétség soha nem férhetett, de társadalmi támogatottságát illetően annál több kétely merült fel. Ami partnereiket illeti: az OÉT létrehozásakor a munkavállalói és munkáltatói érdekképviselők – a SZOT és a Gazdasági Kamara által uralt – egység utolsó pillanatait élték át: az egységben rejlő erőt ugyanakkor már megkérdőjelezték azok a kételyek, amelyek a szervezetek legitimitását és reprezentativitását<sup>10</sup> illetően jelentkeztek, egyebek közt az alternatív szerveződések – a Liga, a Munkástanácsok, a VOSZ – megalakulásával. Az erről folytatott viták 1991-ben hallatlanul kiéleződtek: mögöttük a szakszervezeti vagyon megosztásának megoldatlan problémája állt: a vagyon birtoklása a régi (megreformált) munkásszervezetek valóban kedvezőbb helyzetbe hozta a velük „versenyző” új munkásérdek-képviselőkkel szemben. E válság csak a szakszervezeti vagyon (részleges) megosztásáról történt megállapodással (1992) és a társadalombiztosítási, üzemi tanácsi és közalkalmazotti tanácsi választásokkal (1993) jutott átmeneti (vagy tartós) nyugalmi állapotba. Ma valószínűleg nincs más olyan társadalmi szerveződés, amely a legitimitás és reprezentativitás megmértetésének annyi „veszteszűfutasát” élte volna meg, mint a magyar szakszervezetek. Nem mondható el ugyanaz a munkáltatókról: ma is nehéz megítélni a munkáltatói szerveződések legitimitását és reprezentativitását. Mi több: erősen vitatható, hogy számos, ma magát munkáltatónak definiáló és akként elfogadott szervezet – tagságát tekintve – ténylegesen mennyiben az. (Így a szövetkezetek, a kisiparosok vagy kiskereskedők érdekképviselői).

A magyar tripartizmus, úgy tűnik, a múltban sem és ma sem jellemezhető – jöllehet a legitimitás körüli viták jórészt elcsitulnak – a szociális partnerek erőegyensúlyával.

A háromoldalú érdekegyeztetéshez gazdasági mozgástérre is van szükség, amely lehetővé teszi a kormány, a szakszervezetek és a munkáltatók együttműködését, illetve azt, hogy a munkáltatók a munkavállalóknak tett engedményekkel „vásárolhassák meg” a szakszervezetek kooperációját. Ez a mozgástér ma Magyarországon igen szűk: amikor az egyébként is alacsony GDP és az ipari termelés az elmúlt években zuhant, az életszínvonal, a reálbér és a szociális juttatások reálértéke csökkent, az infláció kétszámjegyű, a munkanélküliség és a szegénység gyorsan nőtt –

<sup>9</sup> A kormányon belül szükségképpen gyenge pozíciójú (1990-ben létrehozott) Munkaügyi Minisztérium helyzetét kétségtelenül erősítette a tripartizmusra való támaszkodása. A minisztérium szerepéről lásd *Bruszt László: Az Antall-kormány és a gazdasági érdekképviselő.* (1994. kézirat)

<sup>10</sup> A reprezentativitás (támogatottság) különféle mutatókkal írható le: így a taglétszámmal, továbbá azzal, hogy az illető érdekképviselő mennyiben fedli le a nemzetgazdaságot (az ágazatokat, a régiókat), mennyiben rendelkezik kialakult és konszolidált szervezeti struktúrákkal (országosan, az ágazatokban, a régiókban), partnerei mennyiben fogadják el tárgyalófélként, milyen mértékben tudja tagságát mozgósítani (például a szakszervezetek esetében a sztrájkra). E tekintetben az egyébként általában reprezentatívnak tekinthető szakszervezeti konföderációk is jelentős különbségeket mutatnak (*1. táblázat*).

miközben az országot jelentős külföldi adósságszolgálat és tetemes költségvetési deficit terheli –, erősen kétséges, hogy a háromoldalú párbeszédnek mik lehetnek az eredményei. Az *elosztásra* koncentrált tárgyalások ugyanis nem a megtermelt többletjövedelem felhasználásáról hivatottak határozni, hanem sokkal inkább arról hogy a veszteségek, a terhek elosztása hogyan történjék. Ebben pedig nem a lehető legjobb, hanem a *lehető legkisebb rossz* a vezérlő elv. Ez egyben azt is jelenti, hogy bár a szociális partnerek (egyebek közt) növekvő társadalmi támogatottságot várnak e gyakorlatától, a ténylegesen begyűjthető „osztalékok” igen kétségesek.

Az Érdekegyeztető Tanács mégis a *társadalmi dialógus* legjelentősebb hazai intézménye, amely – mindent egybevetve – igen aktívan működik. Hatékonyágát sok (többnyire jogos) kritika érte, de vannak eredményei is; hatását az átalakulás folyamatára, ahogy mi látjuk a következő három fő területen fejtette ki:

1. a munkaügyi kapcsolatok új piacgazdasági intézményrendszerének kialakítása: az ezzel kapcsolatos jogszabályalkotás tető alá hozása és az új intézmények működtetéséhez szükséges gazdasági dereguláció megvalósítása. Az új munkatörvénykönyv (1992) – amelynek megalkotásában az ÉT aktív részt vállalt<sup>11</sup> – biztosította a szakszervezeti jogokat; a munkaügyi kapcsolatok központjába vállalati szinten a kollektív tárgyalásokat és megállapodásokat állította: e folyamat központi szereplőivé – munkavállalói oldalon – a szakszervezeteket tette, s egyben életre hívta a munkavállalói részvétel új intézményeit, az *üzemi tanácsokat*. Az ÉT-nek oroszánrsze volt abban, hogy a szabad kollektív tárgyalások és megállapodások útjában álló legjelentősebb gazdasági szabályozási akadályt – a bérszabályozást – 1989–1992-ben sikerült végleg eltávolítani;

2. országos méretű társadalmi konfliktusok rendezése. Az Érdekegyeztető Tanács egyetlen esetben került szembe országos méretű társadalmi konfliktus megoldásának feladatával: ez a közismert 1990. októberi taxisblokádot volt. A konfliktus rendezésében a testület eredményesnek és hatékornak bizonyult. Ez egyszerre adódhatott az ÉT alkalmasságából az ilyen feladatokra, de a sajátos helyzet sajátos körülményeiből is. Nehéz megmondani, hogy a kettő közül melyik szerepe volt nagyobb, hiszen ilyen megmozdulásra azelőtt s – szerencsére – azóta sem volt példa. Az Érdekegyeztető Tanács – a taxisblokádot követően – mindenestre bevonult a társadalmi és politikai köztudatba. Ez jelentősen hozzájárult a szakszervezetek és munkáltatói szervezetek, illetve vezetőik társadalmi ismertségének és presztízsének növekedéséhez. Nem hozta meg ugyanakkor ezt a kormány számára;<sup>12</sup>

3. a kormányzati politika (foglalkoztatás, bér-, jövedelem- és szociálpolitika) formálásához – illetve az ezzel kapcsolatos törvényalkotáshoz – való hozzájárulás. Az Érdekegyeztető Tanács – mint erre az 1992. novemberi megállapodás és végrehajtása is péda – szerepet kapott ebben.

<sup>11</sup> A Munkatörvénykönyvről az ÉT ismételten tárgyalt, és nagyszámú informális kapcsolatfelvételre is sor került. A parlament elé terjesztett törvényszöveghez a képviselők (köztük nagyszámú kormánypárti honatya) 500-nál több módosító indítványt nyújtottak be. „Ez volt az a törvény – jegyezte meg találóan egy ÉT-szakértő –, amelyen valamennyi parlamenti párt demonstrálni kívánta szociális érzékenységét.”

<sup>12</sup> Az, hogy a dolgok így alakultak, abban a tömegtájékoztatásnak (elsősorban a televízióknak) volt jelentős szerepe. Ez azóta is a tripartizmust, az országos érdekegyeztetést felszínen tartó erők egyik legjelentősebbike. Némi túlzással elmondható: 1990 nyarán, amikor az új Antall-kormány hezitált, hogy mit kezdjen az örökségül kapott tripartizmussal, annak elorsvasztása a magyar társadalomban csekély visszhangot váltott volna ki. A taxisblokádot volt az, amely ezen a helyzeten alapvetően változtatott: az ÉT-t és szereplőit (legalábbis egy pillanatra) a társadalmi figyelem középpontjába emelte. Ez a figyelem azóta – ahogy a drámai helyzet elmúlt – természetesen halványodott, de nem szűnt meg.

### Az eddig elért megállapodások<sup>13</sup>

Közép-Kelet-Európában, így hazánkban is, időről időre felmerül a társadalmi-gazdasági megállapodás, a „szociális paktum”<sup>14</sup> gondolata: a májusi parlamenti választások előestéjén több politikai párt (az MSZP, az SZDSZ, a Fidesz, valamint az MSZOSZ) is előhozakodott ezzel. Az új szociálliberális kormány is programjába vette, hogy törekszik egy ilyen egyezség tető alá hozására.

Mi a társadalmi-gazdasági megállapodás? A fogalom korántsem kellően tisztázott. Saját olvasatunkban megegyezés a társadalom fő érdekcsoportjai között a makrogazdasági stabilizáció és átalakulás stratégiájáról, illetve az ebből fakadó társadalmi gondok kezeléséről és terhek elosztásáról. Tárgya ebben az értelmezésben a kormányzat gazdasági és szociális cselekvési programja, illetve annak egyes elemei. Potenciális részesei, „aláírói” – a kormányon túl – a társadalmi érdekképviselők. Ezek között nyilván (kiemelt) helye van a munkavállalóknak – tehát a szakszervezeteknek – és a munkáltatóknak. Mivel azonban ők nem fedik le a társadalom egészét, valószínűleg más politikai és társadalmi tényezőknek (így esetleg a politikai pártoknak, a közigazgatási és társadalombiztosítási önkormányzatoknak, az érdekképviselőket vállaló más társadalmi egyesületeknek stb.) a bevonása is kívánatos. A paktum, minthogy stratégiáról – a kormányzat gazdasági és szociális cselekvési programjáról, illetve ennek elemeiről – szól, természetéből adódóan átfogó és hosszú távú: politikai elgondolásokat tartalmaz (azaz nem korlátozódik politikai részintézkedésekre), s időhorizontját tekintve nem eseti, egyéves, hanem több évre – lehetőség szerint a kormányzati periódusra (azaz négy évre) – köttetik. (Merőben technikai kérdés, hogy a *szociális paktum* egyetlenegyszeri átfogó megállapodás vagy egy ilyen átfogó megállapodás és az ahhoz csatlakozó részmegállapodások formáját ölti: az utóbbi látszik a rugalmasabb formának.)

Az Érdekegyeztető Tanácsban már eddig is több, a kormányzati politikaformálással összekapcsolódó megállapodás született: 1991-ben, 1992-ben és 1993-ban. Ezek legjelentősebbike az a hivatkozott 1992. novemberi megállapodás,<sup>15</sup> amelyet sokan már-már a társadalmi konszenzus és együttműködés új korszakát nyitó „szociális paktumként” üdvözöltek, míg mások kételyeket fogalmaztak meg tényleges horderejét illetően.<sup>16</sup> Napjaink aktualitásai alapján visszatekintve erre az egyezsége, a kérdés az, hogy mit is jelentett valójában, mennyire jutott azon az úton, amely – a fenti értelmezésben vett – társadalmi-gazdasági megállapodáshoz vezethet? Miért éppen addig, ameddig, és miért nem tovább?

<sup>13</sup> Az itt következő rész az alábbi tanulmány részletes elemzésére épít: Héthy Lajos: Tripartizmus és politikaformálás Magyarországon. Az 1992. novemberi ÉT-megállapodás és összefüggései. Tripartizmus Közép- és Kelet-Európában. Nemzetközi szakértői kerekasztaltanácskozás, Nemzetközi Munkaügyi Hivatal–Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest, 1994. május 26–27.

<sup>14</sup> A szóban forgó (lehetséges) megállapodás kezdetben a politikai megnyilatkozásokban a *szociális paktum* elnevezést kapta – ez vonult be a köztudatba is. Később nevét társadalmi-gazdasági megállapodásra pontosították, ezáltal is hangsúlyozva, hogy túlmutat a szociális problémák kezelésén, illetve az ezzel kapcsolatos egyezsége, s – szemben a paktumkítétel sugallta „titokzatossággal” – messzemenően nyilvános.

<sup>15</sup> A megállapodás szövegét lásd Tájékoztató az Érdekegyeztető Tanács 1992. november 20–21-i üléséről. Magyar Közlöny, 1992/124. sz. 1992. december 1.

<sup>16</sup> Szakértők az 1992. novemberi megállapodásban elsősorban a politikai együttműködésben való pozitív elmozdulást és nem annyira a konkrét eredményeket értékelik. Vö. Bruszt László: Gondolatok a gazdasági kapcsolatok rendszeréről. Társadalmi Szemle, 1993. Borbély Szilvia: Social Dialogue in Hungary. A Magyar Szakszervezetek Gazdasági és Társadalom Kutatási Intézete. 1993.

Az 1992-es novemberi ÉT-megállapodást nem könnyű áttekinteni: foglalkozott a kormányzat foglalkoztatás-, jövedelem-, adó-, bér- és szociális politikájával, valamint – röviden és szinte mellékesen – a kormány és a szakszervezetek viszonyának néhány kérdésével. Konkrét ügyek egész sorozatában tartalmazott egyezséget; a lista hosszú és impozáns.

A megállapodás aláhúzta az aktív foglalkoztatáspolitikai fontosságát. 1993-ra 18 milliárd forintot irányozott elő az ezt finanszírozó Foglalkoztatási Alap céljaira, azzal, hogy 12 milliárd forintot a privatizációs bevételekből az ÁVÜ biztosít; a munkanélküliek ellátását finanszírozó Szolidaritási Alaphoz a (kötelező) munkáltatói hozzájárulást a bruttó kereset 7 százalékára, a munkavállalóit a bruttó kereset 2 százalékára emelte; a munkanélküli-járadék folyósításának időtartamát 1 évre csökkentette; meghatározta a kifizethető járadék maximumát és minimumát (az utóbbi összegét elszakítva a minimálbértől); a gyógyszerekre és a lakosság által használt háztartási elektromos energiára 0 százalék áfa adókulcsot állapított meg, a kedvezményes áfa adókulcsát 6 százalékban rögzítette; a személyi jövedelemadó alóli szociális indíttatású mentességeket állapított meg, a minimálbér összegét 9000 forintra emelte; gondoskodott a családi pótlék emeléséről; a nyugdíjak 1993. évi emelésének átlagos mértékét 14 százalékban határozta meg; rendelkezett a női nyugdíjkorhatár emelésének 1995-re való halasztásáról és fokozatossá tételéről stb.

A megállapodás, ami a kormányzati politikára gyakorolt (szándékolt) hatásait illeti, szerteágazó és részletes volt, de – a szociális paktum mércéjével mérve – mégsem eléggé átfogó és jelentős. Részegyezségeket tartalmazott a kormányzat gazdasági és szociális politikájával és a törvényalkotással kapcsolatban anélkül, hogy hatással lett volna e politika és jogi szabályozás átfogó szerkezetére. Ilyen hatása márcsak azért sem lehetett, mert rövid távra szólt, az 1993-as évre vonatkozott: bizonyos értelemben az 1993. évi költségvetés háromoldalú „függelékének” volt tekinthető. (Költségvetési kihatásai, amennyiben megvalósult volna, szakszervezeti becslés szerint 40-50 milliárd forintot tettek ki.) Az egyezség annak ellenére lett ilyen, hogy a szakszervezetek és a munkáltatók politikai stratégiák és koncepciók vitáját sürgették, mert ez nyitotta volna meg az utat a politikaalakításba való igazi beleszólásukhoz.

A kormány a megállapodás szövegében kötelezettséget vállalt arra, hogy 1993. február végéig összefoglaló előterjesztést visz az Érdekegyeztető Tanács elé a nagy elosztórendszerek és az államháztartás reformjáról, ipari és agrárpolitikai célkitűzéseiről és foglalkoztatáspolitikai stratégiájáról. Ezek közül csupán a foglalkoztatáspolitikára vonatkozó készült el és került az ÉT elé – amelyet az alaposan megbírált és hiányosnak ítélt –, a többivel a kormány adós maradt. Az elmaradás egyszerre adódhatott a kormány ilyen egyeztetésekre való hajlandóságának hiányából, illetve abból, hogy maga sem rendelkezett letisztult és elfogadott stratégiákkal. A politikaalakítás „stratégiáinak” kimaradása ugyanakkor eleve korlátozta az ÉT-tárgyalások és az egyezség kereteit.

A megállapodás és a benne foglalt konkrét részegyezségek sokasága igen széles politikai mezőben szóródott szét. A külső szemlélőnek az első benyomása az, hogy *ad hoc* módon ragad ki – látszólag vagy ténylegesen – össze nem függő ügyeket, azaz eklektikus. Valójában az egyezség az első pillantásra láthatónál lényegesen nagyobb koherenciát mutat. Az Érdekegyeztető Tanácsnak – kezdettől fogva – a legérzékenyebb döntési jogosítványa a minimálbér meghatározása volt. Ennek emelését a szakszervezetek – az emelkedő megélhetési költségekre való hivatkozással – folyamatosan sürgették, míg a munkáltatók (és részben a kormány is) a vállalati költségeket növelő hatásai, illetve a költségvetésre háruló terhei miatt, mérsékelni igyekeztek. Az általános forgalmi adó kedvezményes kulcsainak, az áfa, illetve az szja alóli mentességeknek, a családi pótlék emelésének – vagy a közelmúltban a Szolidaritási Alaphoz való munkáltatói hozzájárulás csökkentésének – a szerepe éppen abban volt, hogy enyhítsék a minimálbér növelésére irányuló társadalmi nyomást, illetve kárpótolják a vállalkozókat a költségnövekedésért. A megállapodás foglalkoztatási, jövedelmi,

adó- és bérlpolitikai pontjainak egymással való összefüggése – a leírt rendező elv alapján – meglehetősen szoros és nyilvánvaló. (Ez persze nem jelenti azt, hogy az ÉT-tárgyalásokban és -megállapodásokban nem jelenének meg a fő tárgytól némileg eltérő elemek. Így például az 1992-es megállapodásban a felsőoktatásban bevezetendő tandíjkötelezettség és ennek kívánatos ellentételezése. Ez abból adódik, hogy mind a munkavállalói, mind a munkáltatói oldal igen heterogén, egyes szervezetek egészen sajátos érdekek képviselőjében lépnek fel, s ennek – esetenként – ugyancsak helyet kell adni.)

A kormány az 1992. novemberi egyezségben foglaltakat igyekezett teljesíteni: fő pontjait példászerű gyorsasággal emelték át az 1993-as költségvetési törvénybe, az adótörvényekbe, illetve a társadalombiztosítási törvénybe. Az egyezség konstrukciójából – tudniillik, hogy rövid távú politikai részegyezéseket tartalmazott – azonban eleve adódtak olyan gyengeségek, amelyek bizonytalanságokat vittek be végrehajtásába, és hozzájárultak ahhoz, hogy a megállapodás – mindent egybevetve – csak részlegesen valósult meg:

- az olyan megállapodásnak, amelynek lényege konkrét helyzetekben konkrét ügyek rendezése, megvan az a sajátossága, hogy a helyzet változása az egyezés módosulását vonhatja maga után. Amikor az 1993-as költségvetés megvalósulása veszélybe került, és pótköltségvetés készült, a kormány fél év múlva – az adótörvények módosításával – egyoldalúan revideálta az adópolitikai pontokat, visszavonva a munkavállalóknak adott kedvezmények jelentős részét. Az általános forgalmi adó kedvezményes kulcsát 6 százalékról 10 százalékra emelte; a korábbi nulla adókulcs alól kivonva 10 százalék alá sorolta a háztartási elektromos energiát és a gyógyszereket is, jöllehet ez utóbbiak nulla adókulcsát átmenetileg továbbra is fenntartotta;

- a részintézkedésekre korlátozódó megállapodásokban benne rejlik az a lehetőség is, hogy az általa a munkavállalóknak (vagy a munkáltatóknak) nyújtott kedvezmények más – a megállapodás hatályán kívüli – politika részintézkedésekkel bármikor semlegesíthetők, ellensúlyozhatók. Így például a háztartási elektromos energia és a gyógyszerek nulla áfakulcsával járó költségvetésibevétel-kiesés, illetve -elmaradás azáltal pótolható, hogy csökkentik az árakba beépített (végső soron ugyancsak költségvetési) támogatást – amire 1993-ban sor is került.

Mindehhez hozzá kell vennünk, hogy a kormány által az ÉT-ben kötött megállapodás – ahogy említettük – a törvényhozásra nem kötelező, azt a parlament – a kormányt támogató parlamenti többség dacára – módosíthatja. Az 1992. novemberi egyezés például a nyugdíjak átlagosan 14 százalékos növekedését írta elő 1993-ra, de a törvényhozás ezt „lefelé korrigálta”: 1993. március 1-jétől 10 százalékos, 1993. szeptember 1-jétől további 4 százalékos emelést szavazott meg, ami – éves átlagértékét tekintve – 10 százalék alatti emelést jelentett.

Az 1992. novemberi megállapodás egyetlen átfogó és hosszú távú – a hazai gazdaság és a munkaügyi kapcsolatok működésére perspektivikusan kiható – stratégiai eleme a bérszabályozás felszámolása volt. Ez a fejlemény ugyanakkor nem tekinthető valódi újdonságnak: csupán arról volt szó, hogy a bérszabályozás már 1989-ben megkezdett liberalizálása – és a bér meghatározás makrogazdasági környezetének az alakulása – 1992 őszéig jutott el abba az állapotba, hogy az állam beavatkozása – különösebb makrogazdasági kockázatok nélkül – megszüntethetővé vált. Bebizonyosodott, hogy a pénzügyi nehézségekkel küzdő (volt) állami nagyvállalatok nem kívánják és nem is tudják az állami korlátozások megszüntetését olyan megalapozatlan bérnövelésre felhasználni, amelynek jelentősebb inflációnövelő hatásai lehetnének. (A bérkifizetések ugyanakkor, egyes szakértők véleménye szerint, a volt állami nagyvállalatokban esetenként vagyonfeléléssel párosultak.) A bérszabályozást egyébként már 1992-ben – ugyancsak az ÉT megállapodása alapján – felfüggesztették, majd 1993-ban megszüntették.



Az 1993. évi bérnövekedésre az ÉT – hosszas viták után – februárban a következő ajánlásokat fogadta el:

a) a vállalkozói (anyagi) szféra számára a bruttó átlagkereset emelkedés irány száma 18 százalék (ennek megállapítása a kormány által prognosztizált 14-17 százalékos éves fogyasztói árnövekedés alapján történt),

b) a vállalkozások kedvezőtlen gazdálkodási feltételek esetén is törekedjenek legalább 10-13 százalékos bruttó átlagkereset-növekedés elérésére (illetve a bérmegállapodásokban ezt irányozzák elő),

c) a kedvező pénzügyi helyzetben lévő vállalkozások ne növeljék a bruttó éves átlagkeresetet 25 százalékot meghaladó mértékben (illetve ne kössenek ilyen megállapodásokat).

1993. első félévében 380 vállalati kollektív megállapodás hatálya alá mintegy 580 ezer munkavállaló tartozott: ezek a feldolgozóipari létszámnak csupán 35 százalékát fedték le, de lényegesen szélesebb körre – mintegy a létszám 70 százalékára terjedtek ki olyan nagyvállalatok által uralt ágazatokban, mint a szállítás, a távközlés, a posta stb. A kollektív megállapodásoknak – a vállalatok számában mérve – közel 60 százaléka tartalmazott előírást a vállalati átlagkereset növelésének mértékére, illetve mintegy 80 százaléka az alaphér-növekedés mértékére. Ezek átlagos értéke 17, illetve 16 százalék ami az inflációs előrejelzéshez, illetve az ÉT-ajánlásokhoz (18 százalék) igazodott.<sup>17</sup>

1993. január–december hónapokban a nemzetgazdaság KSH által megfigyelt (20 fő feletti létszámú) gazdálkodó szervezeteiben a bruttó átlagkereset-növekedés 25,6 százalékos, míg a nettó átlagkereset-növekedés 20,6 százalékos volt: ez utóbbi – tekintetbe véve a fogyasztói árak növekedését – az évre vonatkozóan mérsékelt (1,6 százalékos) reálkereset-csökkenést jelent.<sup>18</sup> A bruttó nominális átlagkereset tényleges növekedése tehát ez év során meghaladta az ÉT-ajánlást – mint ahogy a fogyasztói árnövekedés is gyorsabb volt a prognosztizálnál. A végeredmény azonban többé-kevésbé megfelelt annak, amit az ÉT-megállapodás előrevetített.

Az 1992. novemberi ÉT-megállapodásnak különleges jelentőséget adott az a politikai helyzet, amelyben született. Létrejöttéig közel másfél, eseményekben gazdag év telt el 1991 nyarától, amikor is a parlament meghozta az emlékezetes két szakszervezeti törvényt. Ezek egyike – a szakszervezeti vagyonnal foglalkozó XXVIII. törvény – mint ismeretes éles konfrontációt okozott egyfelől az új szakszervezeti konföderációk (a Liga és a Munkástanácsok) és a régi megreformált szakszervezeti szövetségek (mindenekelőtt az MSZOSZ) között, másfelől az utóbbiak és a kormány, illetve a törvényhozás között.<sup>19</sup> Az Alkotmánybíróság a törvény egyes pontjait – amelyeket a szakszervezetek is kifogásoltak – alkotmányellenesnek minősítette. A régi és új szakszervezetek – félretéve korábbi ellenségeskedésüket, és megelőzve a törvény által előírt vagyonmegosztási procedurát – 1992 szeptemberében megállapodtak a vagyon

<sup>17</sup> Lásd Tájékoztató a keresetalakulás és a kollektív megállapodások jellemzőiről. 1993. I. félévi adatok alapján. Munkaügyi Minisztérium, Budapest, 1993. szeptember.

<sup>18</sup> Lásd A keresetek alakulása 1993. december hónapban és 1993. január–december hónapjaiban. Statisztikai Füzetek, KSH. (A megfigyelés nem terjedt ki a mezőgazdaság és halászat ágazatokra, illetve a költségvetési adatszolgáltatókra.)

<sup>19</sup> Az 1991-es XXVIII. törvény arra kötelezte a szakszervezeteket, hogy számoljanak el vagyonukról. A szakszervezeti vagyont zárolta, a vagyon kezelését egy Vagyon Ideiglenesen Kezelő Szervezetre (VIKSZ) bízta addig, amíg ennek ideiglenes megosztása – az egy éven belül sorra kerülő – szakszervezeti választásokon elnyert támogatottság szerint megtörténik; a végleges vagyonmegosztásról pedig az Országgyűlés külön dönt. A négy tagú VIKSZ-ben az MSZOSZ, a Liga, a MOSZ, valamint az összes többi szakszervezet együttesen kapott egy-egy helyet. Lásd 1991. évi XXVIII. Törvény. Magyar Közlöny, 1991/80. sz. 1991. július 17. A XXVIII. és – a tagdíjlevonási meghatalmazások kötelező megújításáról szóló – XXIX. szakszervezeti törvényt az ellenzéki SZDSZ, Fidesz, illetve az MDF képviselői közösen kezdeményezték (a kezdeményezők között volt a Munkástanácsok Országos Szövetségének elnöke, az MDF parlamenti képviselője). A törvény körül kialakult konfliktusról lásd *Ladó Mária-Tóth Ferenc*: Szociális partnerek Magyarországon. Európai Szemmel. Budapest, 1993/3. sz. 20–33. o.

(részleges) megosztásáról.<sup>20</sup> 1992 őszére egyfajta patthelyzet alakult ki a kormány és a megállapodásban részes hat szakszervezeti konföderáció viszonyában: a szakszervezetek a XXVIII-as törvény módosítását, illetve megállapodásuk tudomásulvételét sürgették, míg a kormány – különféle indokokkal – kitért ez elől.

A tárgyalások a kormány és a szakszervezetek között két vágányon folytak: az 1993. évre szóló gazdasági és szociális törvénykezésről és viszonyuk rendezéséről. A megszületett 1992. novemberi megállapodásban következképpen e két – természeténél fogva – gyökeresen eltérő tárgykör kapcsolódott egybe. A kormány elérte, hogy az ÉT támogassa az 1993-as költségvetést és gazdasági törvénykezést – ideértve a munkavállalókra és a munkáltatókra újabb terheket hárító intézkedéseit – és azt, hogy egy számára kritikus helyzetben – amikor a költségvetés körül és más kérdésekben saját politikai hátterében is harcok folytak, és állt a „médiaháború” – a szakszervezeti frontvonalon helyreálljon, illetve fennmaradjon a béke. Ez azért is fontosnak látszott, mert a politikai emlékezetben még élénken élt az 1990-es taxisblokád és az 1991-es „forró ősszel” való fenyegetés. A szakszervezetek számára viszont a gazdasági és szociálpolitikai alku és egyezség – amelynek kikényszerítésére talán a munkavállalók is mozgósíthatók lettek volna – módot és alkalmat adott a kormánnyal fennálló megoldatlan problémáik rendezésére. Az 1992. évi megállapodás lényege, ahogyan mi látjuk, a kormány és a szakszervezetek között a viszonyuk rendezésére létrejött politikai egyezség, amely a gazdasági törvényhozással kapcsolatos alku „oldalvizein” hajózott a siker felé.

A szakszervezetek és a kormány viszonyának rendezéséről a megállapodás – az együttműködési szándék kinyilvánításán túl – kevés konkrétumot tartalmaz. Az egyezség nyomán került sor azonban a kormány, a szakszervezetek, a politikai pártok és parlamenti tényezők között azokra az intenzív – részben informális – konzultációkra, amelyek eredményeként megszületett az 1991-es XXVIII. törvény módosítása – igazodva a szakszervezetek közt a vagyon megosztásáról létrejött megállapodáshoz – és kialakultak az 1993. évi társadalombiztosítási és üzemi tanácsi/közalkalmazotti tanácsi választások végleges feltételei. Végző soron tehát e megállapodás nyitotta meg az utat a szakszervezeti megmérettetés feltételeinek kialakításához. E feltételek között – függetlenül a politikai szándékoktól és várakozásoktól – a régi (megreformált) nagy szakszervezeti konföderációk – elsősorban az MSZOSZ – nemcsak legitimitásukat és reprezentativitásukat tudták bizonyítani, de megőrizték uralkodó pozíciójukat a szakszervezeti mozgalomban, az országos érdekegyeztetésben, és meghatározóvá váltak a társadalombiztosítási önkormányzatokban is. (Lásd az 1. táblázatot.) Az ÉT-egyezség nyitotta meg tehát az utat a békekötéshez abban a szakszervezeti háborúban, amely az 1990-es választásokat követően – egyéves lappangás után – 1991-ben lángolt fel ismét.

Nagy kérdés, hogy mit jelentett a kormányzat, a munkavállalók és a munkáltatók megállapodása – a szakszervezetek és a kormány viszonyának rendezésén túl – a társadalmi békére nézve? Erre nehéz egyértelmű választ adni. A megállapodáshoz vezető tárgyalások során még sztrájkfenyegetések hangzottak el. Amikor viszont az egyezség létrejött, de a munkavállalók számára kilátásba helyezett előnyök részben erodálódtak, illetve számos pont nem teljesült, a szakszervezetek – némi morgolódságok után – ezt egyszerűen tudomásul vették. Ez azért furcsa, mert a MSZOSZ az előző években munkavállalói szempontból sérelmes kormányintézkedések esetén még rend-

<sup>20</sup> Az 1992. szeptember 10-i megállapodás a hajdani SZOT-vagyon megosztására terjedt ki, és nem érintette az ágazati szakszervezetek vagyonát. Az MSZOSZ megállapodási készségét, illetve a konföderációk akkori politikai erőviszonyait mutatja, hogy az egyezség az új tömörüléseknek – Liga, MOSZ – kimutatható létszámáraiknál lényegesen magasabb vagyonhányadot juttatott. A végleges vagyonmegosztásra az (1995-re halasztott) következő üzemi tanácsi választások eredményei alapján kerül sor.

re sztrájkfenyegetésekkel élt – sőt általános sztrájkra hívott. Ez némi kételyeket támaszt aziránt, hogy a megállapodás (illetve megvalósítása) kikényszerítésére a szakszervezetek valójában mennyiben voltak (lettek volna) képesek a munkavállalókat mozgósítani. A szakszervezeti beletörődésnek persze más okai is lehettek: nyilván nem kívánták veszélyeztetni a jövőjük szempontjából alapvetően fontos 1993. májusi társadalombiztosítási és üzemi tanácsi/közalkalmazotti tanácsi választásokat. Ezt követően pedig a közalkalmazotti szféra bérkérdései kerültek a figyelem középpontjába.

Az 1992. novemberi ÉT-megállapodás – jóllehet az eddig született legjelentősebb gazdasági és szociális tárgyú háromoldalú egyezmény – tehát nem társadalmi-gazdasági megállapodás vagy „szociális paktum”. Egy ilyen átfogó és hosszabb távú megállapodáshoz nem voltak adottak a feltételek. A két fő partner viszonyát távolról sem jellemezte az alapvető politikai célokban és ideológiai értékekben meglévő olyan egyetértés, amely egy átfogó egyezség szilárd fundamentumául szolgálhatott volna. Ellenkezőleg: a közöttük kialakult politikai és ideológiai indíttatású konfliktusok ezt a viszonyt nagymértékben megterhelték, és a kölcsönös bizalom helyett a kölcsönös bizalmatlanság és gyanakvás légkörét táplálták. A kormány nem kívánt ilyen megállapodást, sőt kifejezetten elzárkózott a politikáját érintő átfogóbb tárgyalásoktól. Ehhez az Érdekegyeztető Tanácsnak sem voltak meg a jogosítványai. Ez utóbbiak – ahogy a tárgyalások témái a munkaügyektől elmozdultak – fokozatosan gyengültek és információcserévé, konzultációvá szelídültek. A gazdasági hanyatlás és válság viszonyai között a kormánynak magának is csekély mozgástere volt gazdaság- és szociális politikájában. Végül 1992-re már számos olyan folyamat haladt kijelölt vágányokon – így elsősorban az alapvető jelentőségű privatizáció –, amelyek adottságként jelentkezése határokat szabott (és szab a jövőben is) egy olyan szociális paktum számára, amelynek a funkciója éppen a gazdasági átalakulás irányait illető egyetértés kimunkálása és útjának szociális „kipárnázása” lenne.

A társadalmi-gazdasági megállapodás esélyeit az 1994-es választások egyetlen – jóllehet igen lényeges – ponton javították: olyan erők jutottak kormányra, amelyek – megnyilatkozásaik szerint – nyitottak a „társadalmi párbeszédre”, és amelyeket ideológiai antagonizmusok és rivalizáló politikai érdekek nem állítanak szembe tárgyalópartnereikkel.

### A (lehetséges) paktum

*A társadalmi-gazdasági megállapodás*, amennyiben létrejön, nem épülhet elvont víziókra vagy távoli piacgazdasági példaképekre: szilárd alapot számára csak a létező hazai realitások adhatnak, mindenekelőtt a háromoldalú érdekegyeztetés működő gyakorlata.

Az Érdekegyeztető Tanácsra döntő szerep hárul egy ilyen (esetleges) megállapodás tető alá hozásában, mivel:

a) az ÉT az egyetlen, ma már öt évnél hosszabb múltra visszatekintő működő és a gazdaság egészét átfogó országos érdekegyeztető fórum,<sup>21</sup>

<sup>21</sup> Az ÉT-hez hasonló – de kevésbé kialakult és lényegesen korlátozottabb jogkörrel rendelkező – országos érdekegyeztető fórum a szociálpolitikai területen működő *Szociális Tanács*. Az érdekegyeztetés szektorális intézménye, a *Költségvetési Intézmények Érdekegyeztető Tanácsa* (KIÉT), amely az ÉT-hez hasonlóan működik. 1992. évi XXIII. törvény a közalkalmazottak jogállásáról. (Magyar Közlöny. 1992/96. sz. 1992. június 2. 1953. o.) Az érdekegyeztetés tripartit vagy bipartit ágazati intézményei számos területen létrejöttek és működnek: így a *Belügyi Érdekegyeztető Tanács*, a *Köztisztviselők Érdekegyeztető Tanácsa*, a *Közlekedési, Hírközlési, Vízügyi Konzultatív Fórum*, az *Oktatási Érdekegyeztető Tanács*, a *Honvédségi Érdekegyeztető Tanács* stb.

b) az ÉT-hez fűződnek megállapodás előzményei: így az 1991-es, 1992-es és 1993-as ÉT-megállapodások,

c) az ÉT-ben foglalnak helyet a gazdaság kulcsszereplői: a kormány, a munkáltatók és a szakszervezetek, továbbá

d) a társadalmi-gazdasági megállapodásnak számos – az ÉT kompetenciájába tartozó – alapvető eleme lehet a munkaügyi politikát és szabályozást illetően. Az ÉT kulcsszerepe a paktumban ugyanakkor nem jelentheti a viszony kizárólagosságát: a társadalmi-gazdasági megállapodás, mégha az ÉT is a tárgyalások kiindulópontja és alapvető kerete, feltehetőleg nem korlátozódik az ÉT szereplőire és tárgyköreire.

A társadalmi-gazdasági megállapodásnak – ha politikai stratégiák vitájára és az azokban való egyetértésre épül – nagy szerepe lehet olyan akut problémák enyhítésében, mint az elmúlt négy évben tömegessé vált munkanélküliség. Szakmai körökben ma már közhely, hogy ez igazán hatásosan kormányzati szintű cselekvési programmal (vagy szűkebb értelmezésben: gazdaságpolitikába integrált foglalkoztatáspolitikával) kezelhető. Ez azt jelenti, hogy a gazdaságpolitikába (és más kormányzati részpolitikákba) – elkerülhetetlen kompromisszumok révén – beépül a munkaerő-piaci feszültségek enyhítésének (a kínálat lehetőség szerint mérséklésének és a kereslet növelésének) a prioritása. Az is nyilvánvaló továbbá, hogy – mivel a foglalkoztatás ma már alapvetően nem állami döntések függvénye – a munkanélküliség elleni küzdelem a kormány, a munkáltatók, a szakszervezetek, az önkormányzatok és más tényezők együttes erőfeszítését kívánja. Mégis, minden retorika dacára, ez a feladat – ami a kormányt illeti – egészen napjainkig az elárvult Munkaügyi Minisztérium és a foglalkoztatáspolitikai hatókörén belül maradt. A szélesebb társadalmi összefogás sem mutatkozik meg ebben a tekintetben. A kormány az ÉT sürgetésére bemutatta ugyan foglalkoztatáspolitikai stratégiáját (1993 elején), de a dolog annyiban is maradt. Az ÉT-ben ez ügyben érdemben csupán tipikus költségvetés-elosztási alku folyt arról, hogy a foglalkoztatáspolitikai finanszírozásában ki mekkora részt vállaljon, és a munkanélküliek milyen ellátásban részesüljenek. A több éve áthághatatlan holtpontra talán éppen egy olyan egyezséggel lehetne túllépni, amelyben a kormány és partnerei – világos stratégia alapján – határozott kötelezettségeket vállalnak egy közösen elfogadott cselekvési program megvalósítására.<sup>22</sup>

A társadalmi-gazdasági megállapodás pozitív hatásait erősítheti, ha kormányzati politikai stratégiákon alapulhat. Mégis az eddigi ÉT-megállapodásokat meghaladó paktumtól sem lehet csodákat várni a minden korábbinál szűkösebb gazdasági – és költségvetési – mozgástérben. Az új kormánynak olyan intézkedéseket kell tennie, amelyek stabilizálják a helyzetet, és megfordítják a negatív folyamatokat. A költségvetés, illetve az állami elosztás nyelvére lefordítva, ez elkerülhetetlen „nadrágszíjmegszorítást” jelent, még akkor is, ha régen halogatott reformok (így az államháztartásé) egyben a költségvetési eszközök hatékonyabb felhasználását is ígérik. A szakszerve-

---

Mivel az Érdekegyeztető Tanács a társadalmi párbeszéd legrégebb, legjelentősebb és legbefolyásosabb intézménye, időnként jelentős politikai nyomás nehezedik rá, hogy a tripartizmus képviselőin – tehát a munkavállalókon, a munkáltatókon és a kormányon – túl más érdekképviselőket is befogadjon. A kormány, a szakszervezetek és a munkáltatók, helyesen, mind ez ideig elzárkóztak a tripartizmus „sokszögesítése” elől, és arra az álláspontra helyezkedtek, hogy az egyéb szervezetek bekapcsolása a „társadalmi párbeszédbe” csak új érdekegyeztető fórum(ok) létrehozásával lehetséges. Vö. *Herczog László: Az érdekegyeztetés kapcsolatai, továbbfejlesztése.* Munkaügyi Minisztérium. 1993. október. Kézirat.

<sup>22</sup> A lehetséges témákból illusztrálásként emelünk ki két összefüggést: a foglalkoztatás és a privatizáció, illetve a foglalkoztatás és a minimálbér kapcsolatát. A szakszervezetek sokak által vitatott régi követelése, hogy a foglalkoztatás megőrzése – lehetőség szerint – épüljön be a privatizációs megállapodásokba, az állandó szakszervezeti nyomás enyhítése a minimálbér emelésére ugyanakkor számos szakember szerint kedvezően hathat a foglalkoztatásra.

zetek, amennyiben az elmúlt tíz év ismételt szigorításai és javulási ígéretei után a társadalom újabb fokozott megterheléséhez adják nevüket, miközben cserében nem tudnak semmit felmutatni, azt kockáztatják, hogy újra elvesztik becsületüket a tagságuk előtt, mielőtt még ténylegesen visszaszereztek volna azt. Elképzelhető tehát a szociális paktum felhasználása a társadalmi „önmérséklet” intézményesítésére, így a bérnövekedés számos közgazdász által sürgetett korlátozására, de ez esetben természetesen a kérdés: a kormány (és a munkáltatók) mit ajánl(anak) fel, illetve a szakszervezetek (és a munkavállalók) mit fogadnak el „cserében”. (Egy további dilemma: mik a biztosítékai egy ilyen megállapodás végrehajtásának.)

A költségvetési-elosztási alku elkerülhetetlen, mert alapvető munkavállalói és munkáltatói érdekeket érint, és egyben a terhek méltányosabb elosztását jelentheti. Önmagában a költségvetésről tárgyalni és megállapodni – figyelembe véve a szűk mozgásteret – azonban nemcsak igen nehéz, de a kialakuló piacgazdaságban egyre inkább elégtelen is. A munkavállalók érdekei szempontjából két alapvető kérdés van: a jövedelem (bér- és szociális juttatások) és a foglalkoztatás. Míg korábban végső soron mindkettő állami döntések függvénye volt, napjaikban már egyre kevésbé az. Az állami bérszabályozást fokozatosan éppen az ÉT „váltotta ki”, önállósulóban van a társadalombiztosítás, a foglalkoztatási döntéseket pedig egyre inkább maguk a (növekvő számban magán- vagy kvázimagán-) munkáltatók hozzák meg. A konfliktus frontvonalra is egyre inkább áthelyeződik a munkáltatók és a szakszervezetek kapcsolataiba: amíg a sztrájtörvény (1989) utáni évek munkabeszüntetései zömükben kormányzati intézkedések ellen irányultak, napjainkban a munkavállalók – ahogyan ez egy piacgazdaságban normális is – egyre inkább a munkáltatóra igyekeznek általuk nyomást kifejteni. (Elégendő utalni az 1993-as év Malév-, Aeroplex-, Cantoni- stb. sztrájkokra.) Ebből adódóan a társadalmi feszültségek és konfliktusok növekvő hányada – amit a társadalmi-gazdasági megállapodás megelőzni szeretne – országos szinten, önmagában kormányzati és költségvetési eszközökkel vagy tripartit beavatkozással nem kezelhető. A kormánynak, a törvényhozásnak, az ÉT-nek – vagy együttesen a háromnak – egyre inkább csak arra van lehetősége, hogy a munkavállalókat és a munkáltatókat (vállalati, ágazati, regionális szinten) olyan helyzetbe hozza, hogy a megegyezés esélyével rendezhessék ügyeiket.

Ennek előmozdítása a társadalmi-gazdasági megállapodás egyik küldetése lehet. Ezért is újragondolhatók egyébként európai megközelítésű munkatörvénykönyvünk (1992) és jogi normáink. Vajon az (egyébként sem éppen szakszervezetbarát) előző kormány és parlament nem ment-e indokolatlanul messzire a szakszervezeti jogok vagy a munkavállalói részvételi jogok lefaragásában?<sup>23</sup> Helyes volt-e (gyakorlatilag) kizárni a privatizációból a szakszervezeteket? Ha a jogalkotást vezérlő politikai szándék az, hogy a munkavállalói jogok gyengítésével – így üzemeink „szakszervezetmentesítésével” – tegyük vonzóvá gazdaságunkat a tőke számára, ez indokolhatja a jelen állapotok fenntartását – bár nyitott kérdés: van-e ilyen hatása. Ha azonban a politikai törekvés – éppen ellenkezőleg – az, hogy a munkavállalót „helyzetbe hozzuk” a munkáltatóval szemben, mert így lehet esélye magát megvédeni és sorsán javítani, akkor jogainak ésszerű megerősítése megérdemel némi újragondolást. Ez természetesen nem lehet öncélú, csak az európai piacgazdasági normák szemmel

<sup>23</sup> Az 1993. tavaszi választások révén ismertté vált üzemi tanácsokat a munkavállalói érdekképviselő fontos, a kollektív tárgyalásokat és szakszervezeteket kiegészítő – szükség szerint helyettesítő – „második csatornájának” szánták, széles információs-konzultációs és alig létező együtdöntési jogokkal. Jogosítványaik elődeikhez – például a bizalmi testülethez – képest vagy példaképükhöz – a német üzemi tanácsokhoz – viszonyítva is hallatlanul gyengék. Vajon valóban szükség volt-e ilyen mértékű meggyengítésükre? Vajon valóban csak a nagyobb (50 fő feletti) vállalatokban szükségesek (ahol nagy valószínűséggel szakszervezet is van)?

tartásával és a munkáltatók egyetértése alapján történhet. Ugyanakkor e kérdés a hosszabb távon gondolkodó és szociális felelősséget érző munkáltatók számára sem lehet közömbös. Érdemes elgondolkodni az intézményi problémákon is. Bár kísért a félelem az éleződő konfliktusoktól, még ma sincsenek intézmények a kollektív munkaügyi érdekviták (így sztrájkok) rendezésére: ezeket mielőbb, éppen tripartit megállapodás alapján, létre kellene hozni. A társadalmi-gazdasági megállapodás akkor töltheti be feladatát, ha az országos gazdaság- és szociálpolitikai, illetve költségvetési-elosztási alkun túl a munkavállalók és a munkáltatók közötti közvetlen tárgyalásokhoz és megállapodásokhoz is megteremti a szükséges feltételeket. Az ebben az irányban tett pozitív elmozdulás elmaradásának számos káros velejárója lehet:

1. a társadalom tagjaiban fenntarthatja azt az egyre inkább alapjait veszítő meggyőződést, hogy jólétük vagy nyomoruk szinte kizárólag az állami „osztogatástól” vagy „fosztogatástól” függ, és gátolja abban, hogy saját maguk küzdjenek helyzetük romlásának megakadályozásáért, illetve javításáért;

2. a szakszervezetekben – amennyiben a költségvetési alkuban ismét „eredményesek” és nem lépnek ezen túl – a sikernek azt az érzését növelheti, amely eltereli a figyelmet a vállalati, ágazati szintű érdekvédelem gondjairól. Ezt egyébként a társadalombiztosítási és üzemi tanácsi választásokon elért eredményeik is táplálják. Holott, vállalati vizsgálataink tapasztalatai azt mutatják, hogy a szakszervezetek még korántsem nőttek fel feladataikhoz. Jórészt hiányzik a vállalati szervezetek, az ágazati szövetségek és az országos konföderációk munkájának koordinációja, és a korábbi túlcentralizáltság helyébe egy szétesett, szélsőségesen decentralizált struktúra lépett, miközben a gazdaságban zajló folyamatok (az állami nagyvállalatok összeomlása, a kisvállalkozások gomba módra történő szaporodása, a privatizáció, a munkanélküliség, a feketegazdaság növekedése) alapjaiban ássák alá a szakszervezeti pozíciókat;

3. a munkáltató szervezetekben – mielőtt valóban azzá váltak volna – tovább erősödhet az a meggyőződés, hogy érdekképviselői működésük keretében a fő csapás továbbra is a költségvetési „érdekkijárást”.

Más szavakkal: a társadalmi-gazdasági megállapodásnak előmozdítania és nem akadályoznia kellene a munkavállalók és a munkáltatók közti stabil, működőképes – bipartit: azaz állami beavatkozás nélküli – kapcsolatok erősödését a vállalatokban, az ágazatokban s végső soron a gazdaság egészében. Ezek megfelelő működése a piaccgazdaságokban nemcsak az ipari – és társadalmi – béke egyik fő biztosítója, de egyben tehermentesíti az államot és a költségvetést is. (Ma ugyanakkor korai még arról meditálni, hogy ezek a kétoldalú kapcsolatok a piaccgazdasági átalakulás távlatiban esetleg feleslegesé teszik-e az országos háromoldalú érdekegyeztetést, vagy ez utóbbi létjogosultsága továbbra is fennmarad. A piaccgazdaságok mindkét lehetséges fejlődési irányra szolgálnak példákkal.)

Amikor társadalmi-gazdasági megállapodásról van szó, kimondva-kimondatlanul, mindenki háromoldalú – tehát a kormány, a munkavállalók és a munkáltatók között létrejövő – egyezségben gondolkodik, s csupán bizonytalan utalások vannak egy szélesebb résztvevői körre. Ez nem meglepő: a munkavállalók és a munkáltatók a gazdaság főszereplői, az ő érdekképviselőik – összehasonlítva a civil szervezetekkel – a leginkább szervezettek, a köztük lévő tárgyalásoknak és megállapodásoknak többéves hagyományai vannak. A szakszervezetek mint tárgyalópartnerek jelentősége kiemelkedő: részben mert ők képviselik azokat a társadalmi csoportokat, tudniillik a bérből és a fizetésből élőket, akik az átalakulás fő terheit hordozzák; részben mert – az elmúlt évek minden politikai és ideológiai támadása dacára – bizonyítani tudták támogatottságukat és megőrizték tömegszervezet jellegüket. (Egy-egy nagyobb konföderáció tagsága többszörösen meghaladja valamennyi politikai párt tagságának együttes létszámát.) Ezzel együtt sem tagadható: az ÉT résztvevői nem fogják át a társadalom valamennyi fontos érdekcsoportját. A közalkalmazottak bérééről 1993-ban folyt viták – egyebek közt – az önkormányzatok jelentőségére hívták fel a

figyelmet. Az ÉT-tárgyalásokon és megállapodásokban – bár a szakszervezetek általában egyfajta általános „lakossági” érdekképviselőként is felléptek – bizonyos érdekek (például a munkanélküliek) szemmel láthatólag háttérbe szorultak. Továbbá ha a paktum olyan munkaügyi intézményekre (szakszervezeti és munkavállalói részvételi jogok, a kollektív tárgyalások és megállapodások, a konfliktuskezelés intézményei) is kiterjed, amelyek esetében a tartós stabilitás a kívánatos, ennek erős garanciáját az adott kormányon és parlamenti többségen túlterjedő politikai egyetértés adhatná. A terhek viseléséről szóló társadalmi megállapodás is annál életképebb, minél szélesebb a politikai erők köre, és minél több civil szervezet válik részesévé.

Minden megállapodás annyit ér, amennyi megvalósul belőle. A megvalósulásnak ugyanakkor aligha lehetnek az eddigieket meghaladó biztosítékai; így egyfelől a kormány kötelezettségvállalása arra, hogy a paktumban foglaltakat a kormányzati munkában és törvényalkotási kezdeményezéseiben érvényesíti, másfelől a szociális partnerek, így a szakszervezetek és munkáltatók eltökéltsége, hogy az egyezség rájuk háruló vállalásait tagságukkal (tagszervezeteikkel) végrehajtatják.<sup>24</sup>



Napjaink politikai fejleményeinek összefüggésében dől el: milyen jövő vár a háromoldalú érdekegyeztetésre, alapjává válhat-e az egy átfogó társadalmi-gazdasági megállapodásnak? A nehézséget a feladat kettőssége okozza: egyfelől, célszerűnek látszik megőrizni a háromoldalú érdekegyeztetés bevált, működő gyakorlatát, másfelől – amennyiben a lehetőségek megengedik – túl kell lépni ezen A túllépés pedig újabb csapdákat rejt magában. Minden politikai jószándék dacára fennáll a veszélye annak, hogy – a szűkös gazdasági mozgástérben – a háromoldalú érdekegyeztetés nem tud igazából érdemben továbbmenni annál, ameddig már eddig is eljutott: legjobb esetben is csak újabb rövid távú politikai részegyezésekhez vezet. De megvan az a kockázat is – éppen az erőteljes politikai felhajtóerők miatt –, hogy a társadalmi-gazdasági megállapodás egészséges és reális kezdeményezése valamiféle realitásoktól (így a háromoldalú érdekegyeztetéstől is) elszakad, nem a valóságra építkező, hanem a fölött lebegő folyamatba torkollik, amelyet az „érdekegyeztető fórumok” elburjánzása, a „mindenki mindenkivel tárgyal” és „mindenki mindenkivel megállapodik” jelenség jellemez, miközben tisztázatlan e folyamat részeseinek tényleges mandátuma, legitimitása és támogatottsága. Holott nem szabad elfelejteni: a politikai törekvés nem az öncélú „társadalmi párbeszéd”, hanem olyan megegyezés, amely a kormány és a parlament munkáját széles és reális társadalmi bázisra helyezi. A születő megállapodás(ok) nem veszi(k), veheti(k) át a kormány feladatait és felelősségét politikája kialakításában és megvalósításában, és nem korlátozhatják a törvénykezés szuverenitását.

<sup>24</sup> Évek óta napirenden van (a szakszervezetek, illetve a munkaadók részéről) ún. érdekegyeztetési, illetve érdekképviselői törvények sürgetése a háromoldalú érdekegyeztetés és az ezzel kapcsolatos jogosítványok megerősítése céljából. Minthogy a háromoldalú érdekegyeztetés – ennek léte vagy hiánya, sikere vagy kudarca – alapvetően politikai szándékok és erőviszonyok kérdése, nem hiszem, hogy a sürgetett további jogi garanciáknak – amire nemzetközileg sem igen van példa – meghatározó jelentősége lenne.

FREY MÁRIA– GERE ILONA

## Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség

---

Az elmúlt évtizedben az OECD-országokban a részmunkaidős foglalkoztatás lényegesen gyorsabban bővült, mint a teljes munkaidős állások száma. A gazdaságilag aktív nők 20-40 százaléka részmunkaidőben dolgozik. Magyarországon évtizedek óta számos racionális érv támasztja alá e foglalkoztatási forma szükségességét, ennek ellenére mind a mai napig nem sikerült teret nyernie. Holott a részmunkaidős foglalkoztatás számos területen alkalmas lehet a társadalmi feszültségek oldására.

A nők, de különösen a kis- és többgyermekes anyák esetében – akiknek a munkaidőmérlege a legfeszítettebb – lenne a leginkább szükség arra, hogy a munkaszervezetekben az eddiginél kedvezőbb feltételek jöjjenek létre a munkavállalói és a családi szerep mainál kevesebb konfliktust ígérő összehangolásához.

Ugyancsak a részmunkaidős foglalkoztatás bővítését indokolnák azok a társadalmi, szociális ellátások is, amelyek alanyai alkalmasak meghatározott időtartamú munkavégzésre, és az ellátások alacsony színvonala ennek megvalósulását kívánatosná is tenné. (Például gyermekgondozási szabadságon lévők, öregségi és rokkantnyugdíjban részesülők, rehabilitációs járadékosok stb.)

Végül a részmunkaidős foglalkoztatás – az adott munkavolumen több munkavállaló közötti felosztásával – hozzájárulhat a munkanélküliség megelőzéséhez, illetve csökkentéséhez is. Tanulmányunkban arra keressük a választ, mi a realitása ma a részmunkaidős foglalkoztatás elterjesztésének.\*

---

A foglalkoztatáspolitikai egyik örökzöld témája a részmunkaidős munkavállalás. Nem azért, mintha fel lehetne mutatni bármi eredményt is ezen a területen, hanem éppen ellenkezőleg. Magyarországon a részmunkaidős foglalkoztatás elterjedtsége mindig is igen szűk körű volt, különösen a munkavállalási korú népesség körében: A teljes foglalkoztatottság egyben egész napos munkaviszonyt is jelentett. Ennek szociális vonzatairól (a család és elsősorban a gyermekek hiányos ellátásáról, az idős, beteg családtagok családon belüli gondozásának lehetetlenségéről stb.) számos szociográfiai írás született. Már évtizedekkel ezelőtt egyetértés látszott kialakulni abban, hogy ezeket a

\* Ez a cikk a témában közelmúltban befejezett többlepcsős kutatás főbb eredményeit foglalja össze. A kutatást kisebb részben az Aktív Társadalom Alapítvány, nagyobb részben a Humánpolitikai Kabinet támogatta.



problémákat a rész munkaidős foglalkoztatással enyhíteni lehetne. Változás mégsem következett be. Így mindaz, ami évtizedek óta a rész munkaidős foglalkoztatás elterjesztését indokolta, ma is megoldásra vár, sőt újabb érvek sorakoztathatók fel mellett. Ezek a *munkanélküliség megjelenésével és tartóssá válásával* függnek össze, amelyek új megvilágításba helyezik a rész munkaidős munkavállalásban rejlő lehetőségeket.

### Munkaerő-piaci háttér

Noha nem vitatható, hogy a gazdasági növekedésnek és a munkanélküliség csökkenésének a piaci jellegű munkahelyteremtés az előfeltétele, *a munkaerőpiac kínálati oldalán is van mód a cselekvésre*. Gondoljunk csak arra, hogy ha a teljes munkaidőben dolgozók egy része átállna rész munkaidőre, ezzel munkahelyet szabadítana fel az állás nélkül maradtoknak, vagy legalább elkerülhetővé tenné az elbocsátásokat.

A *munkavolumen újraelosztásának* ez a logikája – bár inkább a pótlólagosan munkába lépők részdíós állásvállalásával, mintsem a már dolgozók teljes munkaidejének részdíóra váltásával – vezetett oda, hogy az elmúlt évtized magas munkanélkülisége közepette az OECD-országok többségében az amúgy is magas rész munkaidős foglalkoztatás a teljes munkaidősnél gyorsabban bővült, vagy az utóbbi csökkenése ellenére növekedett. Az Európai Gazdasági Közösség tagállamainak átlagában ugyancsak 28 százalékkal gyarapodott a részdíós állások száma 1983–1988 között, miközben a teljes idős munkahelyek növekedése csupán 2,4 százalék volt (ILO, [1992])

Magyarországon ugyanakkor nemhogy előrelépés nem történt ezen a területen a munkaerő-piaci feszültségek kiéléződése óta, hanem a részdíós munkavállalók néhány tízezerre tehető száma még vissza is esett. 1990-ben – a nyugdíj mellett foglalkoztatottakkal együtt – még a keresőknek a 6 százaléka dolgozott rész munkaidőben. A nyugdíjasok drámai mértékű kiszorulása a munkaerőpiacról viszont azzal a következménnyel járt, hogy mára a részdíós dolgozók aránya a foglalkoztatottak között 1,3 százalékra apadt. Történt mindez annak ellenére, hogy a teljes munkakörök részdíósra darabolásával úgy lehetne csökkenteni a munkaerő-kínálatot, hogy közben a foglalkoztatás színvonala változatlan maradhatna, sőt jó esetben növekedhetne is. Erre már csak azért is szükség volna, mert *rövid idő leforgása alatt rendkívül kedvezőtlené vált az eltartottaknak a keresőkhöz viszonyított aránya*, miután a foglalkoztatottak részesedése a népességből 53-ról 40 százalékra zuhant 1990–1994 között.

Ennek csak részben magyarázata a munkanélküliség tömegessé válása. Tény, hogy 1990–1993 eleje között a munkanélküliek száma 640 ezer fővel emelkedett. A foglalkoztatottaké azonban ugyanebben az időszakban 1120 ezerrel csökkent. Ez egyfelől annak a következménye, hogy a munkavállalási koron kívüli keresők, főleg a nyugdíj mellett dolgozók nagy része elvesztette állását. Másfelől pedig annak tulajdonítható, hogy a közelmúltban több olyan intézkedésre is sor került, amelyek közvetlen vagy közvetett célja a munkaerőpiacról való kivonulás ösztönzése volt. (Például az előnyugdíjazásnak különböző csatornáit nyiták meg, a háromnál több kisgyermekkel rendelkező anyák gyermeknevelési támogatásban részesülhetnek, egyre több fiatal parkoltatnak a középfokú oktatási rendszerben, és növelték a felsőoktatásba bekerülők létszámát is.) Ezek hatására 1990 év eleje és 1993 év eleje között *16-ról 32 százalékra nőtt a nem foglalkoztatottak (munkanélküliek és inaktívak) aránya a munkavállalási korú népességhez képest*.

Ez a folyamat felgyorsulni látszik, annak ellenére, hogy 1993 márciusától hónapról hónapra csökken a munkanélküliek száma. A munkaerő-piaci helyzet romlását jelzi, hogy egyidejűleg jelentős visszaesés következett be a foglalkoztatottak számában is. A Központi Statisztikai Hivatal munkaerő-felmérésének adatai szerint 1993 és 1994 első negyedéve között a munkanélküliek száma ugyan 64 ezer fővel mérséklődött, de eközben a foglalkoztatottaké ennek duplájával, 122 ezer fővel lett kevesebb

(KSH [1994].) *Így a kiemelkedően magas hazai gazdasági aktivitásról már csak múlt időben beszélhetünk.* 1990-ben a férfiak és nők gazdasági aktivitási rátái – amelyek akkoriban még egyet jelentettek a foglalkoztatottság színvonalával, mert a munkanélküliség elenyésző volt – 84,8, illetve 85,7 százalékot értek el. 1994 elejére a férfiak mutatója 78, a nőké 76,6 százalékra csökkent. Igaz, hogy a férfiak gazdasági aktivitása ezáltal lett azonos az európai OECD-országok átlagával (1991-ben 78,3 százalék), a nőké pedig még így is mintegy húsz százalékkal meghaladja azt. Nem feledkezhetünk meg azonban arról, hogy a fejlett piacgazdaságok adatai mindkét nemnél a KSH munkaerő-felmérésének 1993 negyedik negyedévi adatait hasznosítva megtettük –, a férfiak körében már csak 74,5, a nőknél pedig 72 százalékos gazdasági aktivitást tapasztalunk. Hol vannak ezek a svéd mutatóktól (1992-ben Svédországban 83,3 százalék volt a 15–64 éves férfiak és 79,2 százalék az azonos korú nők gazdasági aktivitása), amelyekre nem is olyan régen még hivatkozni lehetett, ha a teljes foglalkoztatottságra analógiát kerestünk a fejlett piacgazdaságok között!

*A megváltozott helyzet arra int, hogy indokolt mérséklelet tanúsítani azoknak az eszközöknek az alkalmazásakor, amelyek a munkanélküliséggel járó konfliktusokat megelőzendő, a munkaerőpiac elhagyására buzdítanak.* Az e téren követett gyakorlat megváltoztatását leginkább a munkaerő-kereslet élénkülése segíthetné. Erre a gazdasági növekedés adhat reményt, bár félő, hogy ennek pótlólagos foglalkoztatásbővítő hatása még ahhoz sem lesz elegendő, hogy felszívja a termelékenység kényszerű javítása során keletkező létszámfeleslegeket. *A munkaerő-kínálat szűkítéséről tehát továbbra sem mondhatunk le.*

Ennek mikéntjére a Központi Statisztikai Hivatal 1986-ban végzett felmérése szolgált ötlettel. Ez a vizsgált nők körében (csak nőket vontak be a mintába) igen jelentős szándékot mutatott ki a részmunkaidős foglalkoztatásra. Arra a következtetésre jutott, hogy a dolgozó nők 80 százaléka nem akar lemondani a munkavállalásról – még akkor sem, ha azt anyagilag megtehetné. Közülük viszont 78 százalék nyilatkozott úgy, hogy szívesebben dolgozna napi négy-hat órát, hogy harmonikusabb kapcsolatot teremthessen családi-háztartási és munkahelyi kötelezettségei között. (KSH, [1988].)

E tanulmány alapjául szolgáló kutatásnak az volt az elsődleges célja, hogy ellenőrizze, vajon a megváltozott társadalmi s főleg munkaerő-piaci helyzetben élnek-e még ezek az igények ma, s előfordulásuk van-e akkora, hogy egy munkanélküliség-ellenes kínálati stratégiát lehessen rájuk építeni?

### Egyéni igények a részmunkaidős foglalkoztatásra

Az önként, tartósan és bércsökkenés mellett vállalt részmunkaidős foglalkoztatás iránti igényeket a Központi Statisztikai Hivatal munkaerő-felmérésének a mintáján vettük számba 1993 júliusában. A gazdasági aktivitási adatlaphoz csatolt kiegészítő kérdőív öt, egymástól független részből állt:

az *I. részt* azokról kellett kitölteni, akik a felmérés hetében *teljes munkaidőben dolgoztak*;

a *II. rész* azoknak szólt, akik a megkérdezés időpontjában is *részmunkaidős állással rendelkeztek*;

a *III. részt* azoktól a *munkanélküliektől* kellett megkérdezni, akik *teljes munkaidős állást kerestek*;

a *IV. részt* azoktól a *munkanélküliektől*, akik *részmunkaidő* iránt érdeklődtek;

az *V. részt* pedig azoktól kellett megkérdezni, akik a felmérés időpontjában *nem voltak gazdaságilag aktívak, s nem is kerestek munkát*, mert családi kötelezettségeik ezt nem engedték.

A felmérés időpontjában, 1993 júliusában 9000 háztartás szerepelt a KSH mintá-

ában. Ezekben összesen 15,6 ezer családtag élt. Közülük 7094 személyhez lehetett értékelhető módon hozzákapcsolni a kiegészítő kérdőívet. A rész munkaidős felvételtől számított munkanélküliségi ráta 12,5 százalék, ami kielégítően közelíti a harmadik negyedév tartalmilag azonos – korrigálatlan – munkanélküliségi rátájának 12 százalékos értékét.

### *Teljes munkaidőben dolgozók a rész munkaidős foglalkoztatásról*

A kérdőív legizgalmasabb kérdése az volt, hogy azok, akik teljes munkaidőben dolgoznak, vállalnának-e részidős állást, ha ez azzal járna, hogy a munkából származó bruttó jövedelmük a munkaidő hosszával arányosan csökkenne? Erre a teljes munkaidőben foglalkoztatottak 13 százaléka válaszolt igennel. A nők között – mint várható volt – ez az arány sokkal magasabb (20 százalék), mint a férfiaknál (7,6 százalék). Ez közel félmillió főnek (152,9 ezer férfi és 330,8 ezer nő = 483,7 ezer) felel meg.

A potenciálisan rész munkaidőben dolgozók összetételének főbb jellemzői a következők:

- a férfiak körében a fiatalabbak és az idősebbek mutatnak leginkább érdeklődést a rész munkaidős foglalkoztatás iránt, a nők között viszont a 25–39 évesek, s közülük is főleg az egy-két-három kisgyermekkel rendelkező anyák;

- a férfiak esetében a 8 általános iskolai végzettséggel, vagy azzal sem rendelkezők és az egyetemet végzettek között az átlagosnál magasabb azoknak az aránya, akik vállalnának rész munkaidős állást. A nők közül pedig elsősorban a szakmunkások, továbbá az érrettségivel rendelkezők hajlandók arra, hogy teljes munkaidős állásukat akár bércsökkenés árán is rész munkaidősre cseréljék;

- a fizikai munkakörben dolgozó férfiak közül főleg a mezőgazdasági és vízgazdálkodási foglalkozásúak, valamint a segéd munkások, a nők között pedig ugyancsak a mezőgazdasági, továbbá a közlekedési, posta és távközlési foglalkozásúak, illetve az anyagmozgatói és árukezelői munkakörben dolgozók részesítenék előnyben a rész munkaidőt;

- a szellemi foglalkozású férfiak esetében az egészségügyi és kulturális munkakörben dolgozók között, a nők esetében pedig a műszaki, valamint a számviteli, pénzügyi, pénzügyi és egyéb szellemi munkakörben dolgozóknál a legnagyobbak a rész munkaidő iránti igények;

- a rész munkaidőben való érdekelttség tekintetében nincs nagy eltérés az ország különböző régiói között;

- a bevallott havi jövedelem nem tűnt alkalmasnak érdemi következtetések levonására, mert az, hogy egy család tudja-e vállalni a rész munkaidőre való átállásból adódó bérkiesést, valószínűleg nem az egyén, hanem a család anyagi helyzetétől és értékrendjétől függ.

A nők főleg azért dolgoznának rész munkaidőben, hogy jobban el tudják látni háztartási feladataikat és több idejük maradjon gyermekeikre. A férfiak ezzel szemben a második gazdaságban (mellékállás, kiegészítő tevékenység, ház körüli gazdálkodás) való részvétel lehetőségét tették az első helyre. Második leggyakoribb okként viszont azt említették, hogy rész munkaidő mellett egészségesebb, színesebb, nyugodtabb életmódot szeretnének kialakítani.

Mint azt előre tudni lehetett, azok, akik elutasították az időarányosan kevesebb bérrel járó rész munkaidő vállalásának lehetőségét, döntésüket túlnyomórészt anyagi okokkal magyarázták. Erről férfiaknak és nőknek azonos a véleményük. Nincs különbség abban sem köztük, hogy a gátló tényezők közül másodikként a munkakör jellegét említették. A harmadik leggyakoribb kifogás azonban már más a nők esetében, mint a férfiakéban. Az utóbbiak szerint rész munkaidő mellett a munkába járással kapcsolatos idő- és költségráfordítás akkora lenne, hogy ami ezen felül megmaradna, azért már nem is érdemes dolgozni. A nők között viszont számítani lehet arra, hogy

amennyiben legalább részleges *bérsökkenés* járna a részmunkaidővel arányos jövedelemkiesésért, még többen vállalkoznának arra, hogy teljes munkaidős állásukat részmunkaidősre cseréeljék.

Hogy itt valójában mekkora tömegről van szó, úgy lehet megbecsülni, ha tudjuk, mekkora azoknak az aránya a megkérdezettek között, akik azért utasították el a részmunkaidős állást, mert jövedelmük nem elég a megélhetéshez, de bérvésztésük részleges pótlása esetén belemennének a cserébe. Nos, a részmunkaidőt nem vállaló, teljes munkaidőben dolgozó férfiak között arányuk 8,2 százalék, a nők körében 13,1 százalék, együttesen pedig 10,3 százalék volt. Ez tehát *újabb 333,7 ezer* (152,5 ezer férfi és 181,2 ezer nő) *potenciális részdős munkavállalót jelentene*.

Milyen strukturális jellemzőkben különbözik ez a csoport azoktól, akik a bérvésztés árán is vállalnák a részmunkaidőt? A legfontosabbat, a nemenkénti összetételben mutatkozó eltérést sokatmondóan fejezi ki az *1. táblázat*.

1. táblázat

**A teljes munkaidőt részmunkaidőre cserélők potenciális létszáma és összetétele nemenként**

Nemek	Bérsökkenés árán is vállalna részmunkaidőt		Csak kompenzációért		Együtt	
	fő	megoszlás	fő	megoszlás	fő	megoszlás
Férfiak	152,9	31,6	152,5	45,7	305,4	37,4
Nők	330,8	68,4	181,2	54,3	512,0	62,6
Összesen	483,7	100,0	333,7	100,0	817,4	100,0

A bérvésztés pótlásával a részmunkaidőt anélkül is vállalók körét tehát mintegy 70 százalékkal lehetne bővíteni. Egy ilyen intézkedés a férfiak létszámában nagyobb változást idézne elő, mint a nőkében. Ez annak a következménye, hogy a teljes munkaidőben foglalkoztatottak (gyes, gyed és sorkatonák nélküli) létszámában is magasabb a férfiak aránya, mint a nőké. De *akár bérsökkenés árán, akár kompenzációval kerüljön sor a részmunkaidő bővítésére, mindenképpen a nők azok, akik elsősorban érdekeltek ebben.* (2. táblázat)

2. táblázat

**A bérsökkenés árán is, illetve részleges kompenzációval a teljes munkaidőt részmunkaidőre cserélők aránya**

Megnevezés	Férfiak	Nők	Együtt
A teljes munkaidőben foglalkoztatottak közül azoknak az aránya, akik:			
– bérsökkenés árán is	7,6	19,3	12,9
– csak részleges kompenzációval* vállalnának részmunkaidőt (százalék)	7,6	10,6	8,9
Összesen	15,2	29,9	21,8

\* A korábbiaktól eltérően a viszonyítási alapot itt nem azok jelentik, akik visszautasították a bérsökkenéssel járó részmunkaidős foglalkoztatást, hanem a teljes munkaidőben foglalkoztatottak összessége.

A 3. táblázat mutatja be, hogy az érintettek részmunkaidős foglalkoztatás *melyik formáját* részesítenék előnyben.

3. táblázat

**A teljes munkaidőben dolgozók\* megoszlása  
a részmunkaidős munkavállalás előnyben részesített formája szerint  
(százalék)**

A részmunkaidős munkavállalás formája	Férfi	Nő	Együtt
Napi 4 órát dolgozna	10,9	23,5	18,7
Napi 6 órát dolgozna	22,6	35,6	30,7
Napi 7 órát dolgozna	9,2	5,1	6,6
Heti 3 napot dolgozna	11,5	10,0	10,6
Heti 4 napot dolgozna	21,7	15,2	17,7
Havi 2 hetet dolgozna	4,5	5,3	5,0
Havi 3 hetet dolgozna	8,7	2,7	5,0
Az év meghatározott időszakában dolgozna	10,9	2,6	5,7
<b>Összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Azok, akik eleve vállalnának részmunkaidős állást, illetve azok, akik csak a jövedelemkiesés részbeni kompenzálása esetén vállalnának ilyet.

A részmunkaidőt kisebb bérért vagy csak kompenzáció mellett vállaló nők több mint egyharmada tehát napi hat órát, közel egynegyede pedig napi négy órát dolgozna a jelenlegi nyolc óra helyett. A férfiak között nagyjából egyötöd-egyötöd azoknak az aránya, akik a hatórás munkanapban, illetve a négynapos munkahétben lennének érdekeltek.

A részmunkaidő preferált formája alapján kiszámítottuk az önkéntes munkaidő-csökkentés mértékének súlyozott számtani átlagát is (ez a bércsökkenés árán és a bérveszteség pótlásával részmunkaidőt vállalók együttes sokaságára volt csak lehetséges), ami a nők esetében 30,5 százalékot, a férfiaknál pedig 27 százalékot eredményezett.

A 4. táblázat tartalmazza a kieső munkaidő-volumen átszámítását teljes munkaidős létszámra, hogy megtudjuk, milyen munkaerőkinálat-szűkítő hatással járna e szándékok valóra válása?

4. táblázat

**A kieső munkaidő-volumen átszámítása teljes munkaidős létszámra  
(ezer fő)**

Megnevezés	Teljes munkaidős létszám		
	férfiak	nők	együtt
A részmunkaidős foglalkoztatás munkaerőkinálat szűkítő hatása:			
– időarányosan kevesebb bér mellett	41,3	100,9	142,2
– a bérveszteség pótlásával	41,0	55,3	96,3
<b>Együtt</b>	<b>82,3</b>	<b>156,2</b>	<b>238,5</b>

A 4. táblázat adatainak a birtokában nyugodtan visszatérhetünk a kutatás céljaként feltüntetett kérdésre, és azt válaszolhatjuk rá, hogy az egyéni részmunkaidő-vállalási szándékok előfordulása van akkora, hogy egy munkanélküliség-ellenes munkaerő-kinálati stratégiát lehessen rájuk építeni

Az a legmeglepőbb, hogy a kínálatszűkítő hatás 60 százaléka szinte automatikusan megvalósulhatna, mert a munkavállalók ilyen arányban nem kérnek támogatást igényeik teljesüléséhez. Azok, akik csak a bérkiesés pótlása esetén cserélnék fel teljes munkaidős állásukat részmunkaidősre, mekkora számlát nyújtanának be ezért?

A részletes tanulmányban (Frey–Gere [1994a]) levezetett számítás alapján úgy becsüljük, hogy 50 százalékos bérkompenzáció esetén ez egy főre vetítve átlagosan havi 3600 forintba kerülne a férfiak és 3400 forintba a nők esetében.

*Hogyan viszonyul a részmunkaidős foglalkoztatás bővítésének támogatásigénye az általa elért kínálatszűkítésből adódó munkanélkülijáradék-megtakarításhoz?* Ez a tanulmány másik legizgalmasabb kérdése. Még akkor is, ha már a felvetése körül is sok a kétség. Egyáltalán nem biztos ugyanis, hogy a munkaidő-csökkentés pótlólagos létszámfelvételt tesz szükségessé, s hogyha mégis, nincs garancia arra, hogy az épp a munkanélküli-járadékkal rendelkezők körét érintené. Sok áttételen keresztül azonban ennek a hatásmechanizmusnak van realitása. Ezt feltételezve arra az eredményre jutottunk, hogy amennyiben a bérvésztesség 50 százalékos pótlásával sor kerülne a részmunkaidős foglalkoztatás ösztönzésére, az ily módon elérhető kínálatszűkítés havonta mintegy 150 millió forint megtakarításhoz vezetne a munkanélküli-ellátásban.

### *Részmunkaidő – a részmunkaidőben dolgozók szemszögéből*

A felmérés időpontjában a foglalkoztatottak mindössze 1,3 százaléka (a nők 2, a férfiak 0,7 százaléka) dolgozott részmunkaidőben saját elhatározásából. Azok a megállapítások tehát, amelyekre hivatkozunk, a munkavállalók szűk körére – 34 ezer nőre és 13 ezer férfira – vonatkoznak. Igen magas közöttük azoknak az aránya, akik elégedettek részmunkaidős státusukkal. Mindössze 2,5 százalékuknál nem vált be ez a döntés. A részmunkaidőben dolgozó férfiak többsége *egészségi állapota* miatt választotta ezt a munkavállalási formát. A nők ugyanakkor ebben a körben is a *háztartási feladatok* könnyebb elvégezhetségét említették fő motívumként. Azoknak a többsége, aki jelenleg részmunkaidőben dolgozik – legyen szó akár nőkről, akár férfiokról – *napi 4 órában* teszi ezt.

### *Teljes munkaidős állást kereső munkanélküliek a részmunkaidős foglalkoztatásról*

A teljes munkaidős állást kereső munkanélküliek kétharmada beérné részmunkaidőssel is, ha csak ilyen állást találna. Ez persze már nem önkéntes választás, hanem *kényszermegoldás* lenne, a munkaerőpiacra visszavágyó munkanélküliek számára azonban ez is minőségi változást jelentene. A részmunkaidő-vállalási hajlandóság a nők között e sokaságban is *nagyobb* (75 százalék), mint a férfiaknál (60 százalék). Ennek ellenére létszámban kifejezve a férfiak vannak többen, ami a munkanélküliek nemenkénti összetételéből adódik.

A férfiak 146 ezer fős létszámából a többség napi 7 órában szeretne dolgozni, ha már 8 órában nem lehet. A 96 ezer nő zöme pedig a hatórás munkanapot választaná. A munkanélküliségből akár részmunkaidő útján is kimenekülni vágyók munkaidőigénye tehát a teljes munkaidőhöz mérve magasabb (a férfiaké átlagosan 77, a nőké 75 százalék), mint azoké, akik – bércsökkenés mellett vagy csak kompenzációval – cserélnék fel részmunkaidőre teljesidős állásukat.

Az előbbi adatokból azt a következtetést vonhatjuk le, hogy *amennyiben keresleti oldalon igény mutatkozna a részmunkaidős foglalkoztatásra, ennek kielégítése a munkanélküliek köréből nem ütközne akadályba*. Ha ezt mégis gátolnák a járadéknál alacsonyabb időarányos bérek, egy részleges munkanélküli-járadék bevezetésével – amely a jogosultsági idő lejártáig kiegészíthetné a várható keresetet legalább a munkanélküli-járadék szintjére – ezt a visszahúzó erőt könnyen el lehetne hártani. Ez nyilván sokkal olcsóbb lenne, mint a munkanélküli ellátás. Márcsak azért is, mert azok a munkanélküliek, akik teljes munkaidős állás helyett beérnének részmunkaidőssel, viszonylag hosszú időt szeretnének munkában tölteni. Időarányos keresetük tehát a járadékhoz képest nem feltétlenül igényel kiegészítést. Ez is a vizsgált sokaság alig felénél fordulhat elő, hiszen csak ők lehetnek jogosultak járadékra, mert nekik rövidebb a munkanélküliségük egy évnél.

*Részmunkaidő – a részmunkaidős állást kereső munkanélküliek szemszögéből*

*A munkanélküliek alig 5 százaléka, mindössze 23 ezer fő keres kifejezetten részmunkaidős állást.* (Igaz, hogy egyötödük, mintegy 110 ezer fő bármilyen munkahelyet elfogadna.) Az ilyen igénnyel fellépők 72 százaléka nőkből áll. Ők elsősorban azért érdekeltek ebben, hogy több idejük jusson gyermekeikre. A férfiak viszont főleg azért dolgoznának részmunkaidőben, mert egészségi állapotuknak ez jobban megfelelné.

A részmunkaidő különböző válfajaiból a férfiak többsége a napi hat órát választaná, a nők közül pedig minden második napi négy órát szeretne dolgozni.

*Gazdaságilag inaktívak a részmunkaidős foglalkoztatásról*

Végül a gazdaságilag nem aktívak 14 százaléka nyilatkozott úgy, hogy elvileg érdekelt lenne a munkavállalásban, de közülük a nők egyharmada, a férfiaknak pedig az 1,5 százaléka azért nem keres állást, mert családi kötelezettségei megakadályozzák a munkavégzésben. Ez kb. 80 ezer nőt és 3 ezer férfit jelent. Tőlük azt kérdeztük, hogy vállalnának-e munkát akkor, ha részmunkaidőben dolgozhatnának? A kérdésre a nők kétharmada és a férfiak fele mondott igent. Ez a válasz újabb, mintegy 50 ezer potenciális munkavállalót takar. Közülük mind a férfiak, mind a nők többsége a négyórás munkanapot találná a legvonzóbbnak.



Játsszunk el azzal a gondolattal, mi történne ha a részletesen bemutatott egyéni *szándékok* hirtelen *valóra* válnának! Ebben az esetben *1,3-ról 24 százalékra* növekedne a *részmunkaidőben dolgozók aránya a foglalkoztatottak összességéhez viszonyítva*. Ennek márcsak azért sincs realitása, mert a válaszadók hajlamosak vágyaikat megfogalmazni az interjúkban, s ettől gyökeresen eltérően dönteni, ha a választás kényszerével kerülnek szembe. Ez sem teheti kétségessé, hogy a *munkaidő-politikában óriási tartalékok* rejlenek ahhoz, hogy a *munkavolumen igazságosabban lehessen elosztani a társadalom tagjai között*. Ezek kiaknázhatósága viszont a munkáltatóktól függ.

**Munkáltatói fogadókészség a részmunkaidős foglalkoztatás bővítése iránt**

Azt, hogy munkáltatói oldalon vannak-e olyan akadályok, amelyek útját állják a részmunkaidős foglalkoztatás terjedésének és egyáltalán kívánatosnak vagy lehetségesnek tartanak-e ezt, kétféle módszerrel vizsgáltuk. Egyfelől harminc vállalatban, intézményben készítettünk esettanulmányokat, illetve mélyinterjúkat. Másfelől kiegészítő kérdőívet csatoltunk az Országos Munkaügyi Központ 1993 szeptemberében lebonyolított kérdőíves adatgyűjtéséhez, aminek tárgya a munkáltatók 1994. első félévi munkaügyi helyzetének előrejelzése volt.

A részmunkaidős foglalkoztatás önként, bércsökkenés mellett vállalt formája iránti munkáltatói fogadókészséget vizsgáló kérdőívünket – kérdésenként eltérően – összesen 3503 munkáltató töltötte ki, amely 878 830 dolgozót reprezentál. Közülük 20 430 fő, azaz 1,8 százalék dolgozott részmunkaidőben a felmérés időpontjában. Mivel 1993. január elsején a nemzetgazdaságban összesen 4352 ezer fő volt a foglalkoztatottak száma, mintánk ezek egyötödét, míg az iparban dolgozók 36,1 százalékát foglalta magában. A részdős mintába került gazdálkodó szervezeteknek és a foglalkoztatottak létszámának ágazati, valamint a munkáltatókat jellemző egyéb ismérvek szerinti megoszlása szinte teljes mértékben követi a prognózishoz használt minta megoszlásait. Ennek köszönhetően a részdős minta reprezentációs foka lehetőséget adott arra, hogy a következtetéseket a nemzetgazdaság egészére vetithessük.

*A részmunkaidős foglalkoztatásra motiváló tényezők*

A munkáltatói fogadókészséget vizsgáló kérdőívünk első kérdésében arra kívántunk választ kapni, melyek azok a legfontosabb okok, amelyek arra inspirálják (vagy kényszerítik) a munkáltatót, hogy részmunkaidős dolgozókat foglalkoztasson. A részmunkaidős mintába bekerült 3503 gazdálkodószervezettől erre a kérdésre összesen 8534 választ kaptunk. (Mivel itt három válasz volt adható, ez a lehetséges válaszok 81,2 százaléka.)

5. táblázat

**A részmunkaidős foglalkoztatás okait megjelölő válaszok gyakorisága**

Okok	Válaszok	
	száma	megoszlása (százalék)
Nincs szükség teljes munkaidős dolgozóra, mert a munka nem igényel ennyi időt	2231	26,1
A munkaerő-állományt így lehet hozzáigazítani a csúcsidőszakhoz, a változó munkaterheléshez	1603	18,8
A nyitvatartási, illetve üzemi idő meghosszabbítása miatt	375	4,4
A bérköltség csökkentése érdekében	1564	18,3
A nem bérjellegű költségek csökkentése miatt	348	4,1
A részmunkaidős dolgozók termelékenységére nagyobb, mint a teljes munkaidősöké	258	3,0
A részmunkaidősöket könnyebb elbocsátani	262	3,1
A felvételre jelentkezők részmunkaidőben akartak dolgozni	761	8,9
Így sikerült megtartani azt az értékes munkaerőt, aki nem akart tovább teljes munkaidőben dolgozni	780	9,1
Egyéb ok	352	4,2
Összesen	8534	100,0

Mint várható volt, a munkáltatók leggyakrabban *gazdasági* indokok miatt foglalkoztatnak (vagy foglalkoztatnának) részmunkaidős dolgozókat. Az első három helyen a következő okok szerepelnek:

1. Nincs szükség teljes munkaidős dolgozóra, mert a munka nem igényel ennyi időt.
2. A munkaerő-állományt így lehet hozzáigazítani a csúcsidőszakhoz, a változó munkaterheléshez.
3. A bérköltség csökkentése érdekében alkalmaznak részmunkaidős dolgozókat.

*Részmunkaidős dolgozók helyzete a teljes munkaidős foglalkoztatottakhoz viszonyítva*

Gyakori az a feltételezés, hogy a részmunkaidőben foglalkoztatottak munkaerő-piaci pozíciója kedvezőtlenebb a teljes munkaidőben dolgozó társaiknál. A második kérdéskörben ezért ennek különböző elemére (munkarend, bérezés, béren kívüli juttatások, hiányzás stb.) kérdeztünk rá. Az adatgyűjtésből származó információkat – amelyek természetüknél fogva csak leírják, de nem magyarázzák meg a jelenségeket – illusztráljuk a mélyinterjúkból származó tapasztalatainkkal. (Frey–Gere [1994b]).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A mélyinterjúk, esettanulmányok alanyait – 30 munkáltatót – a KSH segítségével választottuk ki. Arra törekedtünk, hogy a legkülönbözőbb ágazatba tartozó magán- és állami cégeket vonjunk be a mintába, a főváros és a vidék különböző méretűségű munkáltatóiból. Ezek között Magyarországon nagyarányúknak tekintett részmunkaidős foglalkoztatással jellemezhető munkáltatók is szerepeltek, és olyanok is, akiknél erre csak kivételesen került sor.



A rész munkaidős a gyakorlatban általában *nyolc óránál rövidebb munkanapot* jelent. Ezen belül a leggyakoribb a napi hatórás, ritkább a napi négyórás, esetenként pedig előfordul az 1–7 óra között rugalmasan változó napi munkaidő. A megkérdezett cégek többsége a rész munkaidős dolgozók számára ugyanolyan bérezési elveket követ, mint a teljes munkaidősök esetében. Ennek köszönhető, hogy a munkáltatók 69,4 százaléka szerint a rész munkaidősök *órabére azonos* a végzettségben és munkakörben megegyező teljes munkaidősök béérével; 19,9 százalékuk szerint alacsonyabb, 10,7 százalékuk szerint pedig magasabb. A *fizikai* munkások esetében – ahol a munka jellege megkívánja és lehetővé is teszi – *teljesítménybérezést*, a *szellemi* dolgozókéban *időarányos* bérezést alkalmaznak.

A *teljesítménybérezés* területén általános az a tapasztalat, hogy a rész munkaidősök keresete eléri a teljes munkaidősökét, mert kevesebb a munkaidő-veszteségük és nagyobb a munkaintenzitásuk.

Az *időbéres* területen számtalan variáció létezik a bérezésben. Ezek közül a legszigorúbb az, ahol a négyórások a minimálbér 50 százalékát, a hatórások pedig a minimálbér 75 százalékát kapják. A leggyakoribb az a megoldás, hogy az időarányos bér az alapbérre vonatkozik, amit teljesítménypótlékok, illetve prémiumok egészítenek ki. Ez módot nyújt a rövidebb munkaidő miatti bérkiesés részleges pótlására. Van példa arra is, hogy az alapórabér a rész munkaidős dolgozóknál 15–20 százalékkal magasabb, mint a teljes munkaidősöké, viszont – a munkarend miatt – nem foglalkoztathatók olyan munkakörökben (több műszak, túlóra), melyek velejárái a különböző pótlékok.

A legérdekesebb és minden bizonnyal egészen újszerű gyakorlat, hogy több munkáltató úgy vezette be az elmúlt évben a rész munkaidőt, hogy az teljes munkaidőről rész munkaidőre áttérő dolgozók bérét *változtatlanul hagyta*. Ezek az esetek azért érdemelnek figyelmet, mert többirányú igényt kielégítő, kompromisszumos megoldásról van szó. A szóban forgó munkáltatók nem tartoznak az ellehetetlenült gazdasági egységek közé. Tipikus jellemzőjük: a meglévő feladatokhoz képest a kvalifikált munkaerőben jelentkező felesleg, ami miatt nincs mód az innovációra ösztönző bérviszonyok kialakítására. A megoldás: a munkáltató felajánlja, hogy azok, akik lemondanak a béremelésről, és ehelyett a munkaidő-csökkentést választják, a hatórás munkaidőért a nyolc óráért járó bérüket változtatlanul megkapják. A béremelés keretösszegét pedig azok között osztják fel, akik továbbra is teljes munkaidőben dolgoznak.

Arra a kérdésre, hogy részesülnek-e *béren kívüli juttatásban* a dolgozók, a választ adó 2806 munkáltató 15 százaléka nemmel, 85 százaléka pedig igennel válaszolt. Az utóbbiak közel felénél a béren kívüli juttatások időarányosak, 36 százalékánál a teljes munkaidőben dolgozókéval azonosak. Tehát csak minden 13. munkáltató alkalmaz a béren kívüli juttatások tekintetében hátrányos megkülönböztetést a rész munkaidőben foglalkoztatottakkal szemben.

A rész munkaidős foglalkoztatás ellenzői gyakran hangoztatják, hogy a részidős dolgozók rontják a munkafegyelmet. Vizsgálatunk során ezért arra is választ kerestünk, hogy van-e különbség a teljes és rész munkaidős dolgozók hiányzásai között és ha igen, az milyen irányú. A kérdésre válaszoló 1797 munkáltató 84,2 százaléka nem tapasztal különbséget, s mindössze 3,6 százalékuk válaszolta azt, hogy a rész munkaidősök többet hiányoznak, mint a teljes munkaidősök. (12,2 százalék szerint a rész munkaidős dolgozók hiányoznak kevesebbet.)

Mind a három kérdésre adott válaszra jellemző volt, hogy a *magasabb létszámú*, valamint *reszidős dolgozókat nagyobb arányban* foglalkoztató cégek *egyenlőbb* gyakorlatot folytatnak és kedvezőbb tapasztalatokat szereztek a részidősök foglalkoztatásával kapcsolatban.

A vizsgálatba vont gazdálkodó szervezetektől azt is megkérdeztük, *van-e eltérés* a teljes és rész munkaidős dolgozók *érdekvédelme* (érdekvédelmi szervek magatartása, kollektív szerződések előírásai, elbocsátásokkal kapcsolatos védőintézkedések) tekin-

tetében. Azokon a munkáltatókon kívül, ahol vagy nincs szakszervezet, vagy a részidősök nem tagjai annak, a jellemző válasz az volt, hogy semmilyen megkülönböztetés nem tapasztalható a vizsgált területen. Ahol ilyen egyáltalán előfordul a két csoport között, az a részidős dolgozók fokozottabb védelmét szolgálja.

### *Akadályok a részmunkaidős foglalkoztatás terjedésében*

A kérdőívben arra is választ vártunk, hogy a munkaviszonyt érintő hatályos jogszabályok – a munkáltatók véleménye szerint – nem állják-e útját a részmunkaidős foglalkoztatásnak? Ezek elhárítása ugyanis a természetes (költségeket, támogatásokat nem igénylő) terjesztés legolcsóbb módja lehetne. A válaszokat a 6. táblázatban mutatjuk be.

6. táblázat

#### **Munkáltatói vélemények a részmunkaidős foglalkoztatást érintő jogszabályok gátló hatásáról (százalék)**

A részmunkaidős foglalkoztatást akadályozó jogszabályok	Igen	Nem	Összesen
Munkajogi szabályok	12,2	87,8	100,0
TB-rendelkezések	21,3	78,7	100,0
Adózási szabályok	11,8	88,2	100,0

A részmunkaidős foglalkoztatást akadályozó tényezők közül tehát a jogszabályi akadályok a *vártnál jóval kisebbnek* bizonyultak. A jogkörnyezeten kívül azonban számtalan egyéb okot neveztek meg a munkáltatók, amelyek véleményük szerint jobban gátolják a részmunkaidős foglalkoztatás terjedését, mint a hatályos rendelkezések. Egyesek termelési-technológiai, kooperációs, szervezési nehézségekről, míg mások szubjektív – nem is mindig általánosítható – tényezőkről számoltak be.

Ugyanakkor az is kiderült, hogy sok munkáltatónak nincs elég információja a részmunkaidős foglalkoztatás pozitív és negatív hatásairól. Egy borsodi cég ezt meg is fogalmazta: „nem ismerjük azokat a jogszabályokat, amelyek a részmunkaidősök foglalkoztatására vonatkoznak”. Ennek igazságát bizonyítja, hogy a korlátozó tényezők között sok olyat is említettek, amelyek téves információn alapultak, vagy tájékoztatlanyságból kerülhettek a kérdőívre.

A munkáltatók leggyakrabban a következő okokat jelölték a részmunkaidős foglalkoztatás elterjedésének akadályaként:

- a munkafolyamat (szalagszerű termelés), a technológia nem alkalmas a bevezetésre;
- a termelőüzem három műszakos munkarendje, a termelés ütemezése, az éjszakai kiszállítás feszített tempója nem teszi lehetővé a nagyobb mértékű részmunkaidős foglalkoztatást;
- bevezetésével alacsonyabb lenne a gépek kihasználtsága, magasabbak a rezsiköltségek (például a textiliparban);
- a munkáltatónak nem érdeke a részmunkaidősök alkalmazása, mivel megnövekedne a szervezési és adminisztrációs költsége;
- ha a juttatásokat nem részarányosan adja a munkáltató, hanem átvállalja, akkor az nagyobb terhet ró rá (különösen a közlekedési költségek okoznak problémát);
- nehéz feldolgozni a részmunkaidősök adózási kötelezettségeit, az elszámolókat egyszerűsíteni kellene;
- az infrastruktúra jelentős része (közlekedési menetrend, óvodák nyitvatartása), továbbá a vásárlási szokások mind a nyolcórás munkaidőre alakultak ki;

– az építőipari kivitelezői munkáknál a dolgozókat azonos időpontban utaztatják, ezért itt a részmunkaidős foglalkoztatás igénye fel sem merülhet;

– az állattenyésztésben (tehenészet) egész napos az elfoglaltság, a növénytermesztésben pedig ún. munkacsúcsok vannak, ahol teljes munkaidőre van szükség (vetés, aratás); a gépjávitás területén elképzelhető lenne részmunkaidős foglalkoztatás, de a téli időszakban, amikor e munkák jelentősek, az egyéb költségek miatt (például fűtés) inkább az állásidő vagy „fagyszabadság” az elterjedt.

Sokan a *munkavállalók oldaláról próbálták indokolni* e foglalkoztatási forma szűk alkalmazását, s mindenekelőtt arra hivatkoztak, hogy:

- a munkavállalók (családok) anyagi és életkörülményei nem viselnek el további jövedelemcsökkenést, ezért nem is lépnek fel ilyen igénnyel;
- a munkavállalók azért nem vállalkoznak részidős munkára, mert attól tartanak, hogy ebből a státusból könnyebb őket elbocsátani;
- a hibás szemlélet, a munkáltatók és munkatársak rossz beidegződése miatt „értéktelenebbek” ezek a dolgozók, s ezt a státust az érintettek sem szívesen vállalják;
- visszatartó erő lehet az alacsony munkabérből származtatott juttatások, ellátási formák (munkánélküli járadék, táppénz, nyugdíj) nagyon alacsony szintje;
- bizonyos ágazatokra, munkakörökre jellemző alacsony bérek miatt több esetben anyagilag kedvezőbb lehet a munkánélküli járadék, mint a részidős munkabér;
- a dolgozó egyáltalán nincs érdekeltté téve a részmunkaidős foglalkozás vállalásában, mindenfajta ösztönzés hiányzik.

#### *A munkáltatók érdekeltsége, illetve ellenérdekeltsége a részmunkaidős foglalkoztatásban*

A vizsgálat során konkrét döntést kértünk a megkérdezettektől arra vonatkozóan, hogy támogatnák-e a dolgozók önként, kevesebb bér mellett vállalt, tartós részmunkaidős foglalkoztatásának terjedését. A válaszok összesítése során két érdekes megállapításra jutottunk. Az egyik, hogy erre a kérdésre válaszoltak a legtöbben (95,6 százalék, azaz 3315 munkáltató), a másik, hogy a megkérdezett gazdálkodó szervezetek közül szinte pontosan ugyanannyian támogatnák a részidős foglalkoztatás elterjesztését (1659 munkáltató), mint ahányan nem (1656 munkáltató).

Az összesített adatok szerint a gazdasági nehézségekkel küzdő munkáltatók – esetleg az elbocsátások, létszámleépítések csökkentése érdekében – szívesebben alkalmaznának részmunkaidős dolgozókat, míg a jobb pozícióban lévő cégek kevésbé foglalkoznak ezzel a lehetőséggel. Ez azt mutatja, hogy a vizsgált foglalkoztatási formával sok helyen csak kényszermegoldásként számolnak.

Tudnának-e a munkáltatók profitálni abból, ha a teljes munkaidő részmunkaidőre történő cseréjéhez egyéni ösztönzést kapnának a munkavállalók? Erre a kérdésre rendkívüli differenciált válaszok érkeztek. Így például a bányászat területén a munkáltatók közel fel jelezte, hogy tudna profitálni a cseréből, és a mezőgazdaság, valamint a villamosenergia-szolgáltatás pozitív véleményt adó cégeinek aránya is 40 százalék fölött volt. Az egészségügy, az építőipar és az egyéb közösségi szolgáltatás munkáltatói ugyanakkor az átlagosnál magasabb (70 százalék fölötti) arányban ítélték számukra érdektelennek a teljes munkaidő részmunkaidőre váltásának ösztönzését.

Arra a kérdésre, hogy konkrétan milyen hasznuk származna a részidős foglalkoztatás elterjesztéséből, illetve a teljes munkaidő részmunkaidőre cseréléséből, a legtöbben érdekeltségüket a *költségsökkentés* lehetőségében, a *jobb és rugalmasabb kapacitáskihasználásban* jelölték meg. Úgy vélik, hogy nagyobb arányú részmunkaidős foglalkoztatással jobban tudnának alkalmazkodni a szezonális ingadozásokhoz, a nyitvatartási időhöz, s a munkacsúcsok sem okoznának vállalhatatlan terheket. Ez mindenképpen piaci pozíciójuk javulását eredményezhetné. Általános vélemény az is,

hogy ezáltal javulna a szervezettség és a munkafegyelem, csökkennének a kihasználatlan üzemidők. Egészében nőne a termelés hatékonysága.

A munkáltatók véleményében a munkahelyek megtartásának lehetősége is tükröződött (például változó rendelésállomány esetén részdíjs foglalkoztatással nem kényszerülnének elbocsátásokra). Néhány humánpolitikai érdek is megfogalmazásra került (például kisgyermekes anyák foglalkoztatását jobban meg lehetne oldani; több megváltozott munkaképességű dolgozót tudnának foglalkoztatni stb.).

### *Munkáltatói javaslatok a részmunkaidős foglalkoztatás bővítésének ösztönzésére*

Egy nyitott kérdés keretében arra kértük a munkáltatókat, határozzák meg, hogy konkrétan milyen formában tudnák elképzelni a részmunkaidős foglalkoztatás terjedésének támogatását? A válaszokból egyértelműen kiderült, hogy a munkáltatók megfelelő anyagi ösztönzés mellett nagyarányban vállalnák a részmunkaidős foglalkoztatás bővítését, illetve a teljes munkaidős részmunkaidőssé alakítását. Ezt elsősorban központi segítséggel képzelik el: vagy a munkaügyi kormányzat bértámogatásával, vagy részleges munkanélküli-segéllyel, esetleg a közterhek átvállalásával. Legtöbbször a kérdőív példáját támogatták: *a részmunkaidőre áttérő dolgozók keresetkiesésének pótlására a Foglalkoztatási Alap nyújtson részleges munkanélküli-járadékot*. Sokan inkább bérjellegű keresetkiegészítést javasolnak, hogy amennyiben a részmunkaidős dolgozó munkanélkülivé válik, akkor ne a csökkent bér legyen munkanélküli-ellátásának az alapja.

A keresetkiegészítés (támogatás) formájáról és mértékéről erősen megoszlottak a vélemények. Néhány érdekes javaslat:

- a munkaidő-csökkentésből adódó bérmegtakarítást a dolgozó és a munkaadó között kellene megosztani, vagy célprémium formájában, ösztönző jelleggel visszaadni a munkavállalónak;

- a részmunkaidős dolgozó – havi ledolgozott órái függvényében – olyan bérpótlék jelleget kapna, amit a munkáltató a munkaadói járulékból levonhatna;

- aiegészítés mértékére nagyon sokféle javaslat érkezett: a kieső munkabért 20-30-50-75-80 százalékban kellene pótolni, az átlagkereset, a minimálbér, a teljes bérkiesés arányában; fél évre, egy évre, átmenetileg, időkorlát nélkül stb.;

- sok javaslat hangzott el azzal kapcsolatban is, hogy a részmunkaidős foglalkoztatás támogatását az adózás, illetve a járulékfizetési kötelezettségek szférájába kellene telepíteni; ezen belül a munkaadók elsősorban a társadalombiztosítási járulék, a munkaadói járulék mérséklését, a társasági adó csökkentését, valamint a béren kívüli költségnövekedés kompenzálását említették;

- a munkáltatók egy része viszont leszűkítené a részmunkaidős foglalkoztatás támogatását a nőkre, még szorosabban a kisgyermekes anyákra.

Néhány munkáltató határozottan ellenzi a támogatási formák bevezetését, elsősorban a Foglalkoztatási Alap „védelmében”. Véleményük szerint annak feltöltése, pótlása a teljes munkaidős dolgozók terheit növelné.

### *A részmunkaidős foglalkoztatás bővítésének lehetséges területei*

A munkáltatók 45 százaléka nem lát lehetőséget e munkavállalási forma elterjesztésére és ezt nem is tartaná alkalmas eszköznek a munkanélküliség megelőzésére, illetve mérséklésére. Szerintük ezáltal lazulna a munkafegyelem, több dolgozóval több lenne a gond és a költség, továbbá megnövekednének a munkaügyi feladataik is. A munkanélküliség megelőzésére a részmunkaidős foglalkoztatás – mint mondták – azért nem jó, mert a dolgozók inkább elmennek munkanélkülinek járadékért, mintsem, hogy vállalják az ennél alacsonyabb időarányos béreket. A munkanélküliséget pedig azért

nem lehet ezzel a módszerrel csökkenteni, mert a felkínált bérek alacsonyabbak a járadék összegénél, s azt a munkanélküliek nem kötelesek elfogadni. Ezeknek a felvetéseknek van valóságtartalmuk.

Reális ellenérdekeltségnek tűnik az is, hogy bizonyos esetekben a *részidős munkahelyek fajlagos költségei magasabbak*, mint a teljes idős állásoké. Az egyik utazási iroda példaként felhozta, hogy nekik a munkahelyek száma után kell fizetniük a bérleti költségeket, s így az a munkahely, ahol csak négy órában dolgoznak, nem gazdaságos a cég számára. Ugyanezt tapasztaltuk a béren kívüli juttatások esetében is. A részidős munkahelyek különösen megdrágulnának, ha azokat a teljes idős állások megosztásával hoznák létre (az átalakítás költségei, a duplán kifizetendő béren kívüli juttatások, a szociális létesítmények iránti növekvő igények, a kétszeri utazási költségtérítés stb. miatt).

A megkérdezettek 55 százaléka viszont el tudná képzelni a részmunkaidős foglalkoztatás bővítését, s erre meg is nevezett konkrét munkaterületeket. Ez 2000 munkáltató határozott támogatását jelenti, ami rendkívül pozitív, hiszen ezek a cégek a mintában közel 500 ezer foglalkoztatottat képviselnek. A felmérés reprezentatív jellegénél és a nagylétszámú munkáltatók dominanciájánál fogva úgy is megfogalmazható ez, hogy a nemzetgazdaság fele nyitott a részmunkaidős foglalkoztatás befogadására.

Fizikai munkakörökben a ténylegesen válaszoló 1936 munkáltató 32,8 százaléka szakmunkás, 34,9 százaléka betanított és 32,3 százaléka segédmunkás munkakörökben tudna nagyobb arányban részmunkaidős dolgozókat foglalkoztatni. A részmunkaidős foglalkoztatás bővítéséről a szellemi foglalkozások körében 1886 munkáltató fejtette ki a véleményét. Legnagyobb arányban (66,2 százalék) ügyviteli munkakörökben látnak erre lehetőséget, ezt követi az ügyintézők 28,2 százalékos aránya; s végül a választadóknak mindössze 5,6 százaléka tartja az irányító munkakörökben lehetségesnek e foglalkoztatási forma elterjesztését.

### A részmunkaidős foglalkoztatás jogkörnyezete

A nemzetközi gyakorlatban általános az a tapasztalat, hogy a részmunkaidőben dolgozók munkajogi, társadalombiztosítási vagy adózási szempontból hátrányos helyzetben vannak a teljes munkaidősökkel szemben. Sokan ezért nálunk is fenntartással fogadják ennek a foglalkoztatási formának elterjesztésére irányuló kezdeményezéseket. Ezért abból a szempontból is áttekintettük a részmunkaidős foglalkoztatás jogkörnyezetét, hogy hordoznak-e magukban ilyen veszélyt. De erre inspirált bennünket az is, hogy a megkérdezett munkaadók több olyan jogszabályra hivatkoztak, amelyek szerintük útját állják az ez irányú spontán munkáltatói törekvéseknek. E felvetések többnyire megalapozatlannak bizonyultak, vagy félreértésen alapultak.

A részmunkaidős foglalkoztatás jogkörnyezetét két oldalról célszerű vizsgálni. Egyfelől azokat a törvényeket, jogszabályokat érdemes szemügyre venni, amelyek – elsősorban meghatározott állami, szociális ellátás mellett – lehetővé teszik bizonyos idő- vagy jövedelemhatár alatt a munkavállalást, s ezáltal *szükségletet támasztanak a részmunkaidős foglalkoztatás iránt*. Másfelől pedig azokat a jogi, társadalombiztosítási, adózási előírásokat, kötelezettségeket kell áttekinteni, amelyek akár a munkáltató, akár a munkavállaló oldaláról esetleg *ronthatják e foglalkoztatási forma terjedésének az esélyeit*.

### A részmunkaidős foglalkoztatást segítő jogszabályok

Évtizedek óta léteznek olyan rendelkezések, társadalombiztosítási és szociális ellátási formák, amelyek engedélyezik – sőt az ellátások alacsony színvonala miatt feltételezik – a részmunkaidős foglalkoztatást. Kínálati oldalon pedig mindig is

voltak olyan személyek, akik egészségi állapotuk vagy családi kötelezettségeik miatt csak részidős munkavégzésre képesek, illetve alkalmasak. De még a legkielevezettebb munkaerőhiány sem kényszerítette a munkáltatókat arra, hogy számottevő nagyságrendben igényt mutassanak e foglalkoztatási forma iránt. A mai súlyos munkanélküliség közepette erre még kevesebb az esély, jóllehet a jogszabályok ehhez megfelelő feltételeket teremtenének.

– Lehetővé teszik, hogy a gyermekgondozási segélyben részesülők – a gyermek másfél éves korától – munkát vállaljanak. Ez csakis részmunkaidőben valósulhat meg, hiszen a munkavégzés a törvényes munkaidő felét nem haladhatja meg. További előny, hogy a részmunkaidős munkavállaló – saját vagy gyermeke megbetegedése esetén – táppénzre is jogosultságot szerezhethet, a gyēs mellett. (A gyermek másfél éves kora alatt a gyermekgondozási szabadságon lévő anya munkát nem vállalhat, de ez nem is lenne kívánatos.)

– 1993-tól új támogatási formaként gyermeknevelési támogatást kaphatnak a három vagy több kiskorú gyermeket nevelő anyák. A támogatás megtartása mellett ők is vállalhatnak kereső tevékenységet, maximum napi négy órában, feltéve, hogy e keresettel együtt a család egy főre jutó jövedelme nem haladja meg az öregségi nyugdíj mindenkori minimumának a háromszorosát.

– Az egészségkárosodott személyek rehabilitációjának elősegítésére a munkáltatók statisztikai állományi létszámuk 5 százalékát kötelesek megváltozott munkaképességű dolgozókkal betölteni. Amennyiben ezt a kvótát nem teljesítik, évente egy meghatározott összeget kell befizetniük a Rehabilitációs Alapba. Ez egyfelől hátrányt jelenthet a részmunkaidő alkalmazása szempontjából, mert a részidős állásokra az 5 százalékos rehabilitációs foglalkoztatási kötelezettség ugyanúgy vonatkozik, mint a teljes idősökre. Ezt azonban ellentételezi az az előny, ami ennek a fordítottjából következik: az, hogy a kvóta akár teljes egészében feltölthető részmunkaidős dolgozókkal, még akkor is, ha annak vetítési alapjául teljes idős állások szolgálnak. A kötelező foglalkoztatás elmulasztása azonban olyan minimális szankciót von maga után, hogy a munkáltatók ma inkább ennek a befizetését vállalják.

– A félmilliónyi rokkantnyugdíjas 75-80 százaléka (akik nem véglegesen és nem teljesen munkaképtelenek) ugyancsak foglalkoztatható lenne részmunkaidőben – és többségük nyilván szívesen vállalná is azt –, mert a jogszabály lehetővé teszi munkavégzés mellett is a nyugdíjjogosultság fennmaradását. Ugyanez a szabály vonatkozik az egyéb rokkant ellátásokra is.

### *Munkajogi szabályok*

Az érvényes munkajogi szabályok a piaci szférában és a közszolgáltatásban egyaránt lehetővé teszik a részmunkaidős foglalkoztatást. A köztisztviselői és közalkalmazotti területen ez csak a kereset időarányos csökkentése mellett vezethető be.

A szabadság, a felmondási idő, a végkielégítés, a szociális juttatások és egyéb, a kollektív szerződésben meghatározandó kedvezmények tekintetében a Munka Törvénykönyve, valamint a Közalkalmazottak és köztisztviselők jogállásáról szóló törvények szerint a *részmunkaidőben foglalkoztatottakat a teljes munkaidőben dolgozókkal azonos jogok illetik meg*. Kivételt jelent a *munkaközi szünet* biztosítása, mely kötelezően csak a napi hat órát meghaladó munkaidő esetén jár.

### *Társadalombiztosítás rendelkezések*

A munkaviszonyban álló személyek (beleértve a közalkalmazottakat és a köztisztviselőket is) kötelezően tagjai a társadalombiztosításnak, függetlenül ledolgozott munkaidejüktől. A *biztosítottaknak járó ellátások tekintetében nincs különbség a teljes és részmunkaidős dolgozók között*.

A jogosultságot a betegségi és anyasági ellátásban, az egészségügyi szolgáltatásban, a táppénz, a terhességi-gyermekágyi segély, a gyermekgondozási díj, a gyermekgondozási segély, a nyugdíj esetében stb. csak abból a szempontból vizsgálják, hogy a biztosított az igénybejelentés előtt összegyűjtötte-e a törvényben meghatározott jogszerző időt, ami független a munkaidő hosszától.

A jogszerző idő mellett a biztosítottnak járó ellátásokat a *felvett kereset*, illetve illetmény alapján határoznák meg. Ez általában akadály a részdíós foglalkoztatás vállalásának, hiszen a részmunkára megállapított bérekből származtatott ellátások színvonala nagyon alacsony. Egyes ellátások esetében (például öregségi nyugdíj) azonban mód van arra, hogy amennyiben a jogosult több részdíós munkaviszonyból származó jövedelemmel rendelkezik, ezek a teljes munkaidő mértékéig összeadódnak.

### *Munkanélküli-biztosítás*

A munkanélküli-biztosítás sem tesz különbséget teljes- és részmunkaidősök között. Sőt a járadék megállapításának szabályai kifejezetten kedveznek a részmunkaidősöknek. A munkanélküli-járadék minimumát (jelenleg 8600 forint) el nem érő kereset után ugyanis százszázalékos ellátás jár munkanélküliség esetén, szemben a magasabb keresetekre vonatkozó általános szabályokkal, amelyek a folyósítás első szakaszában 75 százalékos, második szakaszában pedig csak 60 százalékos jövedelem pótlást engedélyeznek.

### *Adózási szabályok*

A magánszemélyek jövedelemadójáról szóló törvény – egyes eljárásbeli differenciákon kívül – szintén nem diszkriminatív a részmunkaidős dolgozókkal szemben. A progresszív adóskála miatt azok a dolgozók, akik teljes munkaidejüket részmunkaidősre cserélik, adómeztakarítást érhetnek el, ami csökkentheti a váltással együttjáró bérveszteséget. Természetesen más a helyzet akkor, ha például a feleség munkaidő-csökkentés miatt kieső keresetét a férjnek kell legális többletmunkából származó jövedelemmel pótolnia. Ebben az esetben az adónövekmény is tetézi a család anyagi veszteségét.

### **Tanulságok**

Magyarországon olyan mértékben vannak jelen az egyéni igények a részdíós munkavállalásra, hogy azok lehetővé tennék az e foglalkoztatási formában dolgozók arányának a növekedését a jelenlegi 1,3 százalékról akár 24 százalékra is, a foglalkoztatottak összességéhez viszonyítva. Munkáltatói oldalon ezek kielégítésére elvileg ugyancsak adott a lehetőség, hisz a munkáltatók fele nyitottnak mutatkozott a részdíós foglalkoztatás befogadására.

A lappangó kereslet és kínálat felszínre hozása és egymásra találásának segítése elsősorban nem új támogatási formákat, hanem szemléletváltást igényelne. Meggyőződésünk szerint már az is eredményre vezetne, ha a munkáltatók megkérdeznék a munkavállalóktól, kívánnak-e élni az önkéntes munkaidő-csökkentés lehetőségével. Ha ezt a béremelés alternatívájaként kínálnák fel, és biztosítanák őket arról, hogy teljes munkaidős állásuk részdíósra cserélése miatt nem kell számolniuk hátrányos megkülönböztetéssel, javulna az esély a kezdeményezés sikerére. Ehhez a jogkörnyezet kiváló feltételeket teremtet.

A részmunkaidős foglalkoztatás spontán terjedése mellett szociális és munkaügyi területen egyaránt mód van a *meglévő támogatási formák olyan átalakítására*, amely a munkaerőpiac elhagyása, illetve az inaktivitás helyett a részleges munkavégzésben teszi érdekeltté az embereket. Ehhez úgy biztosítható fogadókészség munkáltatói

oldalon, ha a munkahelyteremtés és -megtartás szubvencionálásának jelenlegi rendszerét is sikerül a részmunkaidős foglalkoztatás szolgálatába állítani. A közszolgálati szférában sem kellene egyebet tenni, mint a teljes munkaidős státusok bizonyos hányadát részmunkaidőssé alakítani. Az állam mint munkáltató példamutatását sok fejlett piacgazdaságban demonstrálták hasonló formában a nyolcvanas években.

Mindez hozzájárulna ahhoz, hogy a munkavolumen igazságosabban és az emberek igényeihez jobban igazodva lehessen elosztani a társadalom tagjai között.

Az ezek kihasználására motiváló tényezők között egy – bár kétségtől ma a legfontosabb – a munkanélküliség megelőzése, illetve csökkentése. Ezt sem csak szociális szempontok indokolják, hanem gazdasági megfontolások is. A munkanélküliséggel kapcsolatos pénzügyi terhek mérséklődése ugyanis javítaná a munkahelyteremtés esélyeit, a részmunkaidős foglalkoztatás pedig csökkentené a munkahelyek fenntartásának a költségeit. Ha másért nem, azért, mert lehetővé tenné a munkaerő-állomány rugalmas hozzáillesztését a változó szükségletekhez.

Ugyanakkor továbbra is aktuális az az érv, amiért a részmunkaidős foglalkoztatás elterjesztésének a szándéka már évtizedekkel ezelőtt megfogalmazódott: a munkaszervezetekben végre jöjjenek létre kedvezőbb feltételek a munkavállalói és családi szerep mainál kevesebb konfliktust ígérő összehangolásához. Annál is inkább, mert ennek hiányában az akut népesedési és családpolitikai problémákra egyre többen a főállású anyaságban látnak megoldást, ami a nők munkaerőpiacról való kiszorulását vonja maga után.

Az elmúlt négy évben a gazdaságilag aktív népesség több mint kétszer annyival lett kevesebb, mint amennyivel a munkanélküliek száma növekedett. A részmunkaidős foglalkoztatás terjedése tehát nemcsak a munkanélküliek újrafoglalkoztatása érdekében lenne kívánatos, hanem azért is, mert igen sokan veszítették el azok közül is az állásukat, akik korábban társadalombiztosítási, vagy szociális ellátmányuk (például gyés, öregségi vagy rokkantnyugdíj, rehabilitációs járadék stb.) mellett dolgoztak. Őket egyfelől azért kellene munkához juttatni, mert az alacsony ellátmányból nem tudnak megélni, másfelől pedig azért, mert a társadalmi munkaerő-potenciál racionális hasznosítása ezt megköveteli.

#### Hivatkozások

- FREY MÁRIA–GERE ILONA [1994a]: Egyéni igények a részmunkaidős foglalkoztatásra (a KSH által lebonyolított országos felmérés adatainak részletes elemzése). Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.
- FREY MÁRIA–GERE ILONA [1994b]: A részmunkaidős foglalkoztatás mint a gazdasági és társadalmi feszültségek oldásának lehetséges eszköze. Összefoglaló. Kézirat. Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.
- ILO [1992]: Part-time Employment. International Labour Office, Genf.
- KSH [1988]: Nők a munkában és a családban. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994]: A munkanélküliség és a foglalkoztatottság alakulása 1994. I. negyedévében. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- OECD [1993]: Employment Outlook. Organisation for Economic Co-operation and Development, Párizs.



# BM RS/6000. A superchip valósággá vált.

is olyan rég igazi szenzációként robbant a udatba: a számítástechnika legnagyobbjai össze egy minden eddigi technológiát idalmasító mikroprocesszor kifejlesztéséért. ek a példa nélküli együttműködésnek az ményé a PowerPC. A processzoresalád tel-ménye messze túlszárnyalja a legmerészebb életét is, méghozzá az élet szinte minden letén alkalmazható megoldásokkal. A világ

PowerPC alapú számítógépe az IBM 5000 család 250-es modellje.

PowerPC nemhiába jelenti a sebesség forralalmát a számítógépek világában: elterjedék gyorsasága is egyedülálló. Alig néhány hóal megjelenése után már Magyarországon bb mint 100 ilyen alapú rendszer működik. éltán superchipnek nevezett processzorok ségével az operációs rendszerek olyan szé-rtű alkalmazása válik lehetségessé, ami a rélyi számítógépek teljesítményét is a kő-atagóriás gépekéhez teszi hasonlóvá. Az új-életőségének bizonyítéka a PowerPC-típu-

sok egyre szélesedő skálája. A PowerPC 601 nem csak a RS/6000 250 közép gép működési sebességét és kapacitását növelte sokszorosára, de ezzel a chippel készült a világ leggyorsabb Notebook számítógépe: a RS/6000 N40 is. A hamarosan bevezetésre kerülő PowerPC 603-at pedig már kifejezetten a Notebook gépeken tör-ténő működtetésre tervezték. És nemsokára megjelenik az IBM új-rendszerének legnagyobb teljesítményű processzora: a PowerPC 620. A chip mérőöldkő az IBM - és a számítástechnika - történetében: a valójában 64 bites PowerPC architektúra első, teljes mértékben 64 bites kiépítésű változata. Emellett pedig az IBM másik közép kategóriájú sikerszériáját jelentő AS/400 rendszerek is a PowerPC 620-ra fognak épülni, tovább bővítve a chip felhasználási lehetőségeit.

Ezeket a szinte végtelen lehetőségeket sorra ismerik fel a világ komputer-iparát meghatározó cégek is. A PowerPC - fejlesztések elő-mozdítására létrejött Power Open Association-hoz már az összes számítástechnikai világnagy-ság csatlakozott. Ha részletes információkat szeretne kapni a PowerPC processzoresaládról, küldje el címünkre a mellékelt kupont. IBM Magyarország, 1118 Ménési út 22.

Kérem, küldjenek számomra részletes tájékoztatót.

Név: .....

Beosztás: .....

Cég: .....

Cím: .....

Tel/Fax: .....

1/C



CSABA LÁSZLÓ

## A Tienanmen tér bája

Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan *Átmenet a piacgazdaságba* című cikkéhez\*

---

Valószínűleg a véletlen hozta így, mégis jelzésértékű, hogy a magyarországi politikai fordulattal egy időben jelent meg a Közgazdasági Szemle hasábjain az az írás, amely a nyugati rendszerelméleti-rendszerváltási irodalomban 1992 óta fölerősödött baloldali ideológiai ellencsapást jeleníti meg. Ha nem találtuk meglepőnek azt, hogy a szovjet kísérlet bukása után a – többnyire rosszul megemésztett – neoklasszikus elmélet és a konzervatív politikai ízlésvilág jött divatba, akkor a rendszerátalakítás bukácsolását szemlélve az inga visszalengése sem tűnik váratlanoknak.

---

Az egykori szocialista dogmák helyén a rendszerváltás első éveiben a közvélekedésben újfajta dogmák születtek meg és váltak bevetté: az állami tulajdon helyén a privatizálás, a fokozatos tőkéletesítés helyett a minél gyorsabb változás, az öngazgatás helyén a sarki fűszeres konkrétságával azonosított magánvállalkozás, és a sor tetszés szerint folytatható. A szovjet birodalom bukása oly megrázó volt, hogy a hatása alá került közvéleményben kimondott illetlenségszámba ment az új ellendogmák megkérdőjelezése, vagy akárcsak nem elég lelkes hangoztatásuk is szinte már gyanús volt. Az egyetemi oktatásban is új helyes álláspont váltotta föl a régit, s e tekintetben tényleg igaz: ez már Amerika!

Nos, a dolgok eredendő sokfélesége és az emberi természet lényege szerint nem bírja a kényszerzubbonyt, s megéli a kibúvót a legszorongatottabb helyzetből is. A lelki diszpozíciójuk, neveltetésük vagy személyes élményanyaguk folytán a jelentős állami szerepvállalás és az ezt igazoló elméletek iránt vonzódók hamar fölismerték a kínai példa vonzerejét. Hiszen ez az ország is a piacgazdaság kiépítésére törekszik, s mégis el tudta kerülni a kelet-európai térséget sújtó termelés- és foglalkoztatáscsökkenést. Sőt, mint ahogy a makroszámok iránt érthetően a leginkább vonzódó nemzetközi szervezetek ki is emelik: Kína a világ egyik leggyorsabban és legtartósabban fejlődő országává vált az elmúlt másfél évtizedben. Mivel a kínai fejlődést minden spontaneitása és elmélettelensége ellenére is az állami irányítás és a kommunista párt vezető szerepének töretlen érvényesítése jellemezte, a hivatkozási alap természetesen kézenfekvő. 1991-92 óta a Kínát a botladozó kelet-európaiak elé példaként állító írásoknak sajátos dömpingje jött létre a nyugati szakirodalomban. A Közgazdasági

---

\* Közgazdasági Szemle, 1994. 5. sz.

Szemle szerkesztősege pedig jó szolgálatot tett azzal, hogy a szélesebb hazai szakközvéleménnyel is megismertette az említett irányzat jellegzetes darabját jelentő Griffin-Khan-írást. A magam részéről ezt annál örvendetesebbnek tartom, mert a cikk valóságos állatorvosi lova lehet mindazon csúsztatásoknak és félreértéseknek, amelyek segítségével az említett irányzat a térségünkben történeteket félreértelmezi.

Nem sok értelmét látom annak, hogy az olvasókat a kínai és a kelet-európai fejlemények ismételt áttekintésével untassam, hiszen a Közgazdasági Szemle és a Külgazdaság az elmúlt másfél évtizedben minden évben közölt e fontos és érdekes kérdéseket a szakközönsséggel megismertető tényfeltáró írásokat. Griffin és Khan írásában sem ez az érdekes, hanem az összehasonlítás, illetve az ennek során vétett számtalan módszertani és elméleti hiba, csúsztatás és elhallgatás, aminek révén a főntiekben megelőlegezett ideologikus preconcepciót igazolni próbálják. Nem is nagyon meglepő, hogy az írásban nincs is kelet-európai primer forrás – egyetlenként Kornai Jánosnak a klasszikus bürokratikus irányítás időszakát tárgyaló, vagyis a szerzők választotta kérdésre nem vonatkozó munkája árválkodik az irodalomjegyzékben.

Mielőtt a szövegszerű elemzésre térnénk, érdemes néhány módszertani és elméleti megfontolásra föl hívni a figyelmet. A szerzők azt a – tudománytörténetileg egyedülálló – megközelítést választják, amelyben egy elmaradottabb ország gyakorlatát állítják követendő például sokkal fejlettebb társadalmak elé. Pusztán az a tény, hogy Kína 1,2 milliárd lakosából 900 millió még mindig a falvakban él, eleve megkérdőjelezi az efféle eljárás relevanciáját. Ha másra nem gondolunk, elég arra utalni, hogy az ilyen szinten élő társadalomban – Paraguaytól Kurdisztánon át Bangladesig – a szociális védőháló legfőbb eleme a nagycsalád. A politikai hatalomgyakorlás eszközei, de a pénzügyi közvetítés és a társadalmi-gazdasági kapcsolatrendszer egészében más lehetőségekkel bírnak egy urbanizálatlan, archaikus, jórészt önellátó társadalomban, ahol a földmagántulajdon annak teljes értelmében nem is létezik (nincs földforgalom, jelzáloghitel stb.), mint egy európai társadalomban. Mindama módszerek, elsősorban a despotikus uralomgyakorláshoz kötődők, amelyek ott működnek, aligha ültethetők át Európába, bármily hasznos lenne is a „szilárd politikai irányítás”, ahogy a szerzők szemérmesen kifejezik magukat. Összehasonlítani ugyan mindent szabad, csak nem mindent érdemes.

A szerzők már a bevezető 391. oldalon kifejtik: Kína azért jó összehasonlítás alap, mert bár szocialista ország maradt, mégis a piaci erők fölhasználására törekszik. Az olvasó azt hiheti: rosszul lát. Nem az lenne a rendszerátalakítás lényege, hogy az amerikai elemzők által oly finoman körülírt diktatúrát leváltják? Nem az utóbbi összeomlása, az általa kiváltott visszaesés váltotta ki a politikai fordulatot? Nem lenne igaz az a valamennyi kelet-európai statisztikai szolgálat által közreadott módosítás, hogy a GDP és más mutatók realisan számolva (Heitger [1992]) már a nyolcvanas évek közepétől csökkentek? S nem azért omlott-e össze a szovjet rendszer, mert nem volt mit újraelosztani? S ezek után sírjunk-e vagy ne vessünk, amikor tudós elemzőink intően emelik föl ujjukat: emberek, jobb magasabb növekedési ütem mellett reformálni, mint alacsony vagy épp csökkenő mellett? S valóban, egy társadalom ugyanúgy megválaszthatja az általa kívánatosnak vélt növekedési ütemet, mint egy modellező? Ilyen egyszerű lenne az egész?

Ha tehát a nyilvánvaló képtelenségeken túllépünk, aligha juthatunk más következtetésre, mint arra, hogy Kína és Oroszország között egyebek mellett a fejlettség minőségileg eltérő szintje miatt egész másról volt és van szó. Míg Kínában a reformkommunista modellnek még voltak tartalékai, s így alkalmazása mellett – más szempontokat kikapcsolva – lehetett gazdasági érveket is fölhozni, Oroszország a nyolcvanas évekre már túljutott ezen. Mellesleg egyáltalán nem célszerű megfellelkezni arról, hogy amikor az „autoriter” és „plurális” változatok közül kellett dönteni, nem a kínai közösség választott, hanem a fegyverek. Igaz, voltak szabadon választott vezetők, akik e háromezer halottat követelt döntést is pusztá közjátéknak minősítették.

Nos, bizonyára vannak, akiket meggyőzött az amerikai szerzőpáros átütő erejű érvelése arról, hogy nagyobb tortából több jut a nyugdíjasoknak, s többet lehet fordítani az átalakulás veszteségeinek ellentételezésére is. Mások viszont életkoruknál fogva, vagy a történelem iránti érdeklődésük hatására fölidézhetik: térségünkben 1917 óta egyetlen reform se ment végbe a növekedés felszálló ágában. A NEP-től a Gajdar-programig kizárólag az egyensúlyi és politikai kényszerek súlya alatt határozta el magát a vezetőség a gazdasági rendszer jelentősebb megváltoztatására. Sztálin szavajárása szerint: talán nem véletlen. Elméleti, közgazdasági szempontból pedig megkerülhetetlen az a kérdés: ennek tudatában mi is az indoka a kínai példa visszavetítésének. Lehet-e releváns módon egy ilyen túlnyomó erejű történelmi tapasztalattal szemben elvont analógiával érvelni?

A szerzők több helyütt helytállóan állapítják meg, hogy a kínai vezetés az állami vállalatok szerepének megőrzésére törekedett. Ez is tipikus angolszász understatement annak jellemzésére, amikor a kommisszárrendszer, a központi elosztás, de még a pártlapfélórák és az ideológiai szennyezés elleni küzdelem is formálja a valóságot (utóbbi keretében 1994 júniusában – nem téves a dátum – a CNN adását még a szállodákban is kikapcsolták). Nos, el lehet vonatkoztatni a tárgyalás bizonyos szintjén a nem gazdasági környezet említett elemeitől, az azonban kétségtelen: a vállalati magatartásra, a gazdálkodás jellegére e megoldások nem hatástalanok. Közép- és Kelet-Európában a közösség szabadon úgy döntött, hogy nem kívánja a gazdaság és a hatalom eme összefonódását, mert nem hatékony és a pártállami felépítménynek ez az alapja. Nem pusztán előítélet csupán, hanem az említett politikai felépítmény elutasítását tartalmazó közösségi választás szerves része az, hogy térségünkben elfogadhatatlan lenne a több helyütt – például 401. oldalon – javasolt halogatás a privatizáció kérdésében. Az ugyanis teljesen más kérdés, hogy hány céget lehet értelmesen eladni a kereslet végessége mellett, mintha az egyetlen párttal összefonódott nagyipari szektor megőrzésére ösztökléne. Az elmondottakból adódóan ismét kitűnik, Griffin és Khan alapvetően félreérti a kínai és a kelet-európai folyamatok jellegét, s a kettőjük közti különbség egybemosásával az elemzést alapjaiban, szemléletileg tévútra vivő hibát vétének. Rendszerátalakításról ugyanis eleve csak akkor van szó, ha a hatalmi és a gazdasági berendezkedés alapjait rendezik át, míg a régi megőrzése érdekében végbevitt decentralizációt – a brusi hagyomány szerint – indokolt reformnak nevezni. Utóbbi célja a régi tömlő foltozgatása – de mi köze ennek az új tömlő kialakításakor észlelt tesze-toszasághoz?

A cikk 392. oldalán jelenik meg és végigvonul a rendszerváltás és a stabilizáció téves azonosítása. Mivel e kérdésről másutt (*Csaba* [1994]) volt alkalmam hosszabban kifejteni a gondolataimat, csak jelzem: más jellegű és más dimenziójú feladatok keverednek itt össze. S talán ismét „nem véletlen”, hogy a 399. oldalon leírtak szerint épp a kínaiak jeleskedtek az ortodox mérlegjavító intézkedések kivitelezésében a pluralista országokkal szemben.

A 393. oldal a fokozatosság erényeit ecseteli. S valóban – képzeljük el, amint Husák doktor megdöntése után, vagy épp az államkincstárát egy cent nélkül hagyó Rakowski utódai, vagy a német újraegyesülést lehetővé tevő néhány hét alatt a bonni vezetők kísérletezgetésbe fognak döntés helyett... Nyilvánvaló, ami az egyik esetben célravezető, föl se merülhet a másokban. Azaz nem dönthető el elvontan, hogy „fokozatosságot avagy nagy ugrást akarjunk”, mert az a helyzettől függ.

A mezőgazdaságban induló reformokat egy időben a szovjet közgazdaságtan szorgalmazta, itt ismét fölmerül. S gondoljuk el: az újraegyesülő NDK-ban vagy Csehországban is így kívánnának eljárni, s szerzőinkhez hasonlóan ők is kihagynák a földmagántulajdont a reform négy fő jellemzője közül... Ugyanezen oldalon fogalmazódik meg először az a többször hangoztatott vád, hogy mintha térségünkben elsőként nem a kisprivatizációt valósították volna meg, hanem „azonnal a vállalati piramis csúcán levő állami nagyvállalatok bonyolult átalakításába fogtak volna”. Bár efféle elméleteket egyesek hangoztattak, mi sem áll távolabb a kelet-európai

gyakorlattól. A nagyvállalatok privatizációjának normatív értelmében vett elutasításáról pedig már volt szó.

Mulatságos, ahogy a szerzők a 394–397. oldalon Kínát mint a pénzügyi stabilitás példáját állítják az egész térség elé. Talán nem Kelet-Németországban volt megfigyelhető a stabil pénz egyik napról másikra történt bevezetése 1990. július 2-án? S nem épp ez az ország a példája annak, hogy a választott megoldás mennyire költséges? A Szemle olvasói például *Welfens* [1992] cikkéből jól ismerik e kérdéskört, ami egész más megvilágításba helyezi a folyamatokat, mint ahogy azt az amerikai szerzők látatják. Pusztán az elméleti síkon maradva, több mint meglepő, hogy az inflációt ehelyütt a stabilizációs politikából származtatják, s meg sincs említve: lehet hogy a kiinduló állapot egyensúlytalansága fejeződik ki a korrekciós infláció mértékében. A helyzet teljes félreismerése tükröződik abban a 397. oldalon szereplő beállításban, mintha a „reformok” előtt minden – legalább a növekedési aggregátumok szintjén – rendben ment volna, csak a „reformok” után kezdett el csökkenni, nem úgy, mint Kínában. A forráskritika nélkül használt hivatalos statisztikák mellett az ok és a következmény összefüggéseinek mellőzése is megfigyelhető, s egyetemi hallgatók is sokat okulhatnak e hibán. Vajon ha a közösségi választás úgy alakul, hogy Gajdárt meghagyják a Pravda közgazdasági rovatának élén, akkor előre vetíthető lett volna az 1985–1988 évek papíron szép teljesítménye? A szovjet kormány és a tervhivatal korabeli prognózisai azért nem merészkedtek erre: stagnálás közeli értékeket jeleztek előre szokásos kincstári optimizmusukkal. Vagyis az idézett cikk szerzői nemes egyszerűséggel vonatkoztatnak el attól a minden másnál fontosabb tényről, hogy a szovjet gazdaság 1988-tól leszálló ágban volt, s az általuk vizsgált, többnyire 1991-ig nyúló időszakokban semmiféle érdemi „reformra” nem került sor.

Fölvethető az a kérdés is, hogy elképzelhető lett volna-e a térségünkben tapasztalt szerkezeti, intézményi, külgazdasági stb. átrendeződés a növekedés fölgyorsulása mellett, ahogy azt a kínai példára hivatkozva a szerzők különösen a 398. oldalon leírtakban vélik? A válasz többszörösen is nemleges. Kínában szó sem volt külgazdasági irányításról, a külterjes növekedés kimerültéről, a társadalom differenciálódásának a posztindusztériális társadalmakat jellemző szintjéről és önjáró módon lefelé menő ágban levő gazdaságról. Itt s a következő oldalon teljesen elvonatkoztatnak a FÁK válságának alaptényezőjétől: a szovjet gazdaság páratlan militarizáltságától. Nos, Kínában egyáltalán nincs konverziós válság, míg Oroszországban ez 1992 óta egyáltalán nem volt elkerülhető. Már pusztán technikailag sem képzelhető el egy olyan változat, ahol az oroszoknak is „egyszerre több kardjuk és több ekevasuk is legyen”, hisz a gazdaság eredendő és intézményesített dualitása, a hadi- és a polgári iparágak közti átjárás hiánya a modern növekedésméletben oly népszerű spillover hatást eleve igen szűk sávra szorítja. A szerzők ezzel szemben egyetlen adattal sem támasztják alá azt a kiemelten szedett értékelésüket (400. o.), hogy a magas beruházás és az allokatív hatékonyság között pozitív korreláció lenne. Ez annál sajnálatosabb, mert térségünkben évtizedek óta minden számítás az ellenkezőjét igazolta.

Különösen a 403. oldalon fogalmazták meg a szerzők azt a nézetüket, hogy a piacgazdaság lényege a magánszektor belépési korlátainak leépítése és az árliberalizálás, míg az állami nagyvállalati szervezet szétzúzása szükségtelen. E kritériumok szerint Magyarország 1988-ban volt a rendszerdinamikai szempontból vett optimumon – igaz, akkor úgy hívtuk: szocialista piacgazdaság. Nos, ez végre nyílt egyenes beszéd, értékválasztás, amit távoli példák emlegetésével vagy anélkül is tisztelni kell, vitatni ugyanis aligha lehet.

A cikk utolsó fejezetében egy idealizált és az angol nyelvű empirikus szovjetológiai irodalom által is rég túlhaladott szocializmusképet vetnek egybe a kínai és orosz realitásokkal. Aligha lepődhetünk meg, ha a kínai áll közelebb az említett ideához. Az azonban, hogy a reformokkal „magas fokú társadalmi egyenlőség és széles körű szociális biztonság intézményeinek fölszámolása” (404. o.) kezdődött volna meg, a szovjet korszakról kialakult összes szociológiai és közgazdasági ismeretnek ellent-

mond. Elég talán Andorka Rudolf, Kolosi Tamás és mások rétegződés- és egyenlőtlenség vizsgálataira utalni annak érzékeltetésére: már a kiindulópont se jó. Hasonlóképp tárgyi tévedés az az ismételt hangoztatott nézet (399. és 406. o.), mely szerint térségünkben az árfelszabadítást követően is hiányhelyzetek alakultak volna ki, mi több, jellemzőnek lennének mondhatók. Ez természetesen már Oroszországra sem igaz három éve, annál inkább igaz a kettős árrendszerrel és a hatósági megkötésekkel kísérletező Ukrajna és Fehéroroszország gazdaságára.

Az egyenlőtlenségekről szólva a szerzők optikája téves, ha a városi és a falusi jövedelmek országos átlagát vetik össze Kínában (406. o.): a releváns szempont talán Belső-Mongólia és Sencsen értékei lehetnének, ahol vélhetőleg 2,42-nél is nagyobb számot kaphatnának. Az orosz egészségügyi szolgáltatások mai szintjéért is hálásabb Gajdart okolni, mint a területet negyedszázada diszpreferáló beruházáselosztási gyakorlatot.

Sokat mondó a szerzők azon megállapítása, hogy a társadalmi (?) tulajdon fölszámolásával a társadalom (?) kezéből kicsúszik a többlettermék fölötti ellenőrzés (409. o.). A marxista politikai gazdaságtan eme ismert tévedését talán Svédország példáján a legegyszerűbb belátni. Az a vélekedés, amely a Szovjetunió nemzeti szétesését is a reformpolitikának tulajdonítja, gyakran hallható az orosz sovinsztáktól, a vörösbarnáktól, tényszerű igazolását azonban senki sem végezte el: reformra ugyanis csak a szovjet birodalom szétesése és az orosz állam történelmi újjászületése következtében (Szilágyi [1993]) kerülhetett sor.

Griffin és Khan elemzésének méltó betetőzése az a végkövetkeztetésük, mely szerint „hatalmas előnyökkel jár a szilárd politikai irányítás fönntartása a gazdasági reformok időszakában”, különösen ha az kísérletezgető jellegű (409. o.). Bár a 11. számú lábjegyzetbe rejtik, végre azért előbukkan az a nézet: a politikai demokrácia nem igazán jó terepe a gazdasági „reformnak”. Nos, ez tiszteletre méltó nyíltság: a nemzetközi szakirodalomban nemigen szoktak a következtetések ilyen nyers megfogalmazásáig elmerészkedni.

Nem kívánom senki értékítéletét minősíteni, csak azt látnám szükségesnek, hogy az olvasók számára világossá váljon néhány mozzanat. Először: a haszonmaximáló, elemi mikroökonómiai magatartás – angolszász világban szokásos – kiterjesztése társadalmi és makrogazdasági kérdésekre politikailag legalábbis paradox megállapításokra vezethet, ami szakmánk korlátaira utal. Bizonyítást sem igénylő igazságként hangozhat el az, hogy például 1 százalékpontnyi GDP-növekedés hány emberélettel vagy más, inkább a szabadság síkjába tartozó elemmel feleltethető meg. Másodsor, az összehasonlítás nehéz műfaj, s bármit bármivel egybevetve szinte „bármilyen” igazolható. Harmadszor: a modellszerű gondolkodás érzéketlenné tehet az olyasfajta kérdésekre, hogy adott előfeltételezés konkrét társadalmi-történelmi viszonyok közt releváns-e. Ilyen például az erős hatalom térségünkben, ami iránt egyesek táplálhatnak vonzalmat, mégse nagyon valószínű feltevés. Negyedszer: ideológiai előítéleteket mindig a kellemetlen tények és a bevett módszertani eljárások mellőzésével lehet elegánsan igazolni.

#### Hivatkozások

- CSABA LÁSZLÓ [1994]: A furcsa pár. Társadalmi Szemle, 1. sz.  
 HEITGER, B. [1992]: Gazdasági növekedés Keleten és Nyugaton [1950–1990]. Külgazdaság, 6. sz.  
 SZILÁGYI ÁKOS [1993]: Kis orosz államháború. Megjelent: *Krausz Tamás* (szerk.): Jelcin és a jelicinizmus. Poszt-Szovjet Füzetek, 11. szám, 23–48. o. Magyar Ruszisztikai Intézet, Budapest.  
 WELFENS, P. [1992]: Egyesítés és rendszerváltás. Új német gazdasági csoda? Közgazdasági Szemle, 7-8. sz. 691–712. o.

## Százéves a Magyar Közgazdasági Társaság

Az információs szuperrendszerek és elektronikus könyvtárak világában állandó, közvetlen, személyes kapcsolatok hálózák be a nemzetközi közgazdászközösséget, a technikai és politikai korlátok nélküli, szabad gondolatcsere inspiráló közegében nő fel a jövő közgazdász-nemzedéke. Száz évvel ezelőtt azonban még komoly erőfeszítéseket kellett tenni eleinknek azért, hogy szakmai közösséggé kovácsolják a gazdasági élet jobbításában, fejlesztésében és a közgazdaságtudomány színvonalas művelésében érdekeltet. A feladatot 1894. május 27-én létrejött Közgazdasági Társaság alapítói vállalták magukra.

A társaság azóta is a közgazdasági gondolatok meghatározó fóruma, a gazdasági reformok és tudományos iskolák fontos műhelye. A Közgazdasági Szemle, amely egy időben a társaság folyóirata volt, örömmel ad helyt a Magyar Közgazdasági Társaság jubileumi ülésén elhangzott beszédeknek és előadásoknak, amelyek – ha nem is ölelik át a konferencia teljes anyagát – képet adnak olvasóinknak e reprezentatív eseményről.

KOSÁRY DOMOKOS

### A Közgazdasági Társaság köszöntése

A Magyar Tudományos Akadémia nevében tisztelettel és őszinte nagyrabecsüléssel köszöntöm a Magyar Közgazdasági Társaságot, centenáriuma alkalmából. Százéves működésének pozitív eredményein túlmenően külön azért is, mivel hagyományosan szoros kapcsolat és együttműködés fűzte össze a Társaságot és az Akadémiát. Sőt, mint történész, ennél is messzebb tudnék a múltba visszamenni a közös előzmények felé. Nagyobb történeti perspektívából nézve ugyanis a tudomány, a tudás fejlesztése és továbbadása olyan, hosszabb időszakon átívelő folyamatnak tekinthető, amelynek során az egyes diszciplínák, mint egy növekvő, szélesedő fának ágai, egymásból, egymás után kinőnek, kiválnak. Elég az utolsó két évszázad hazai tudománytörténetét áttekintenünk, hogy ezt a szétágazási, specializálódási folyamatot mind az ismeret-ágak, mind az intézményi keretek vonatkozásában máris érzékelnünk. Az Akadémia *Történettudományi Bizottságát*, amely 1854 óta látta el fontos feladatait, 1867-ben követte a szélesebb társadalmi-szakmai kört átfogó *Magyar Történelmi Társulat*, amely folyóiratával, a *Századokkal* együtt, ma is fennáll és működik. A vezető szakmai garnitúra pedig mindkét intézménynél nemegyszer ugyanazokból állt. Az



Akadémia 1860-ban megalakult *Statisztikai Bizottsága*, hogy egy másik példát idézzek, bár közgazdasági problémákkal is foglalkozott, egy ideig a még hiányzó hivatalos statisztikai apparátus feladataival is megpróbálkozott; ez utóbbiakat viszont 1867-től minisztériumi osztályként, majd 1871-től önálló intézményként a *Statisztikai Hivatal* vette át, amelynek szakmai garnitúrája, *Keleti Károly*val az élén, erősen az Akadémiához kapcsolódott. Az Akadémiai Bizottság pedig 1874-től *Nemzetgazdasági Bizottság*ként működött tovább, létrehozva folyóiratát, a *Nemzetgazdasági Szemlét*. A Bizottság elnöke 1884–1891 között *Kautz Gyula* volt, utána pedig az a *Láng Lajos*, egyetemi tanár és akadémikus, aki első elnöke lett az 1894-ben megalakult Magyar Közgazdasági Társaságnak. A kapcsolatot erősítette, hogy az Akadémia 1895-ben megindította a *Közgazdasági Szemlét*, amelyet 1909-től a Társaság kezelésébe engedett át.

Ez a néhány adat is világosan jelzi, hogy a közös szakmai előzményeink és kapcsolataink a Társaság száz évvel ezelőtt történt formális megalakulását megelőző évtizedekre is visszanyúlhatnak. Majd természetesen folytatódtak és tovább bővültek az utolsó száz év alatt. Elég talán itt *Heller Farkas* példáját említeni, aki egyetemi tanár volt, az Akadémia *Nemzetgazdasági Bizottságának* elnöke, de elnöke volt a *Magyar Közgazdasági Társaságnak* is, sőt szerkesztője a *Közgazdasági Szemlének*. S a Társaság ma is első helyen állt azon tudományos társulatok között, amelyeket az Akadémia, szerény lehetőségeihez képest, rendszeresen támogat.

Szándékosan emeltem ki hangsúlyozottan az *Akadémia* és a *Magyar Közgazdasági Társaság* – egyik legjelentősebb tudományos társulatunk – szoros kapcsolatait. Ezek nem külön szigetnek, vagy éppen szomszéd várak, hanem egyazon *magyar szakmai értelmiség* különböző funkcióit szolgáló fórumok. Azé a szakmai értelmisége, amelynek történeti hagyományai közé tartozik, hogy szerény feltételek közt is híven és nemzetközileg is elfogadható színvonalon szolgálta és szolgálja a *tudomány* és a *nemzet* ügyét. A Magyar Tudományos Akadémia most már törvény szerint is olyan köztisztviselési önkormányzatot alkot, amelyhez valami módon a hivatott kutatók egész gárdája beletartozik. De a múltat illetően is nehéz volna pontosan elhatárolni, hogy szakmai értelmiségünk jeles képviselői inkább egyetemi tanárként, társulati vezetőként vagy éppen akadémikusként hívták-e fel a figyelmet szakmai teendőikre, nemzeti problémákra, vagy éppen hiányosságokra és veszélyekre. A már említett *Kautz Gyula* 1868-ban *A nemzetgazdasági eszmék fejlődési története* című jeles munkájában, amelyvel az Akadémia Fáy-alapítványának díját nyerte el, kritikailag szóvá tette, hogy „ha nem is irodalmunkban és szakköreinkben”, de a szélesebb közönségben „még mindig igen nagy a hajlam nálunk nagy hangzású üres szavaknak hódolni, s közgazdasági alchymisták és naturalisták állításaira esküdni”. Már pedig arra kell törekednünk, hogy mind politikai, mind közgazdasági felfogásokban „korrekt s higgadt elvek emelkedjenek uralomra”.

Majdnem négy évtized múlva, 1905-ben, a függetlenségi politikai pártharcok időszakában, mint akadémiai másodelnök, ugyancsak *Kautz Gyula* tartott, a lemondott *Eötvös Lóránt* elnök helyett, nagy feltűnést keltő, kritikai szellemű közgyűlési megnyitót „a tudomány és tudományosság hazánkbeli jelen állapotáról”. Ebben hangsúlyozta, joggal, a jelentős eredményeket, de nem maradt adós a hiányosságok és veszélyek felsorolásával sem. A nemzeti polgárosodás őszinte híveként akkor főleg a nemzet ügyét rosszul szolgáló, a nemzeti jelszavakkal visszaélő nacionalista romantikát, önteltséget, frázisokat, hangoskodást marasztalta el, amely miatt – mondta – meglazulnak kapcsolataink „Európa vezető kultúrnépeivel, és irántunk táplált rokonszenvüket elveszítjük”, mintha „közölgokban ítélőképességünk csökkent volna”. A jövő, sajnos, sokban az ő aggodalmait igazolta.

Közgazdász szakembereink jól tudják, hogy országunk adottságai és a világgazdasági trendek mikor, mennyiben határozzák meg mozgásterünket. De azt is jól tudják, hogy a helyzet felméréséhez és a lehetőségek felhasználásához, ha ilyenek akadnak, alapos szakmai felkészültségre van szükség. Vagyis „értelmi súlyra”, hogy



Akadémiánk alapítóját, Széchenyit idézzem, aki szerint ez „az egyedüli valódi többség e világon”, ezt kell megmenteni, biztosítani, különösen nehéz időkben, mert különben a „szegénység kirekeszti az értelem kifejlődését”, s ilyenkor „a legszükségesebb tudományok megszerzése is lehetetlen”, ami végül szolgáshoz vezet. Ez: az „értelmi súly” lehet legjobb eszközünk, segítők a nehézségek közül. Vagyis az emberi minőség, és vele az a lélektani tényező, amely segíteni tud abban, hogy az adottságokkal, lehetőségekkel eredményesebben szembenézzünk. Mindezt azonban bizonyára jól tudják szakembereink, s ezért reménységgel és bizakodással tekintek a Magyar Közgazdasági Társaság második évszázada elé, amelyhez sok sikert kívánok neki és mindannyiunknak.

## KEMENES ERNŐ

### A Közgazdasági Társaság száz évéről

Az 1894. május 27-én megalakult Magyar Közgazdasági Társaság 100. születésnapját ünnepeljük. Száz év hosszú idő és tiszteletre méltó kor önmagában is, de a mi száz évünk különösen nehéz volt: két világháborúval, nagy gazdasági válságokkal, technikai-technológiai korszakváltással, szocialisztikus társadalomátalakítási kísérletekkel, gazdasági rendszerváltásokkal terhelt időszakot értünk meg és éltünk túl. Természetes, hogy ebben a hosszú és nehéz időszakban többször is változott szakmánk szemlélete a gazdasági folyamatokról, a gazdasági mozgásformákról, a gazdaság rendszeréről alkotott tudományos világgépünk, s természetesen a közgazdászok gyakorlati tevékenysége, szerepvállalása és nyilvánvalóan munkánk eredményessége, hatékonysága és társadalmi elismertségünk is.

Társaságunk megszületése a múlt század harmadik harmadában kibontakozó, az 1867. évi kiegyezést követően megindult lendületes modernizációs folyamathoz kapcsolódik. Ebben az időszakban kapitalizálódik mezőgazdaságunk, épül ki a gazdaság alapinfrastruktúrája (például vasút, bankrendszer), indul meg a gyáripar fejlődése, alakul ki modern közoktatási és iparoktatási rendszer, mindez az állam fokozottabb gazdasági szerepvállalásának kialakulásával egyidejűleg. E fejlődési folyamat irányítója a forradalom körül született, a dualista magyar parlament politikai iskoláját kijárt gazdaságpolitikus nemzedék, mely az 1880–1990-es évtizedben került miniszteri bársonyszékbe: Baross Gábor, Darányi Ignác, Wekerle Sándor, Lónyay Menyhért. Az általuk végiggondolt és kidolgozott, a modern Magyarország megteremtésére törő gazdaságpolitikai koncepció céljainak jelentős része eredményes munkájuk nyomán már a század végére gazdasági adottsággá alakult.

Ezek a gazdasági változások jelentősen megnövelték a vállalatoknál alkalmazott, különböző szintű szakemberek, tisztviselők, irányítómunkát végző személyek számát. A kiegyezést követően a felelős magyar kormány létrejötté pedig fokozatosan kialakította a gazdasági kormánytisztviselők iránti igényt, majd az ezen igényt kielégíteni hivatott szakemberek körét is. Lassan teret hódított a közgazdaságtan a felsőoktatásban is, és megnövekedett az e tárgykörrel foglalkozó tanárok száma. Mind a gyakorlatban, mind pedig az elméletben egyre több ember foglalkozott közgazdasági kérdésekkel. Mind többen igényelték azt, hogy legyen fóruma a tapasztalatok kicserélésének, az elméleti kérdések megvitatásának. Egyre többen ismerték fel annak szükségességét, hogy a szakma teremtsen szervezeti kereteket önnön fejlődésének és a nagyközönségnek oly szükséges közgazdasági ismeretterjesztés kifejlesztésének.

Az 1889. május 27-ei alakulóülés a társaság céljaul a közgazdaság-tudomány művelését, továbbá alkalmazásának segítését és a közgazdasági ismeretterjesztést jelölte meg. Úgy gondolom, hogy társaságunk feladatainak száz évvel ezelőtti meghatározása ma is időszerű. A politikai szféra tradicionális túlsúlyának viszonyai közepette pedig, agyonpolitizált világunkban ma sem kevésbé fontos hivatásunk a közgazdasági racionalitás felmutatása és erősítése, továbbá a partikuláris érdekek és egyoldalú megközelítések elleni küzdelem.

A társaság keretei között folyó szakmai munka összetett jellegét külön részletes tartalmi ismertetés nélkül is jól jelzi a létrehozott szakosztályok jellege: általános elmélet, állami pénzügyek, statisztika, valuta- és hitelügy, mezőgazdaság, kereskedelem, közlekedés, ipar, gazdasá jog, gazdaságtörténet, szociológia, munkásügy. Látnivaló, hogy a társaság munkájában elméleti és gyakorlati gazdaságfejlesztési kérdésekkel egyaránt foglalkozott, s hogy a szűkebb közgazdasági megközelítéseken túlmenően nyitott volt a kapcsolódó társadalmi, szociális, jogi stb. kérdések feldolgozása is. Úgy érzem, ez a felfogás száz év múltával is aktuális üzenet a ma közgazdászai számára.

Az immár szervezeti keretlehetőségekkel rendelkező, intézményesült formában tevékenykedő magyar közgazdász-társadalomnak hamarosan új kihívásokkal kellett szembenéznie. Múltunkban második elemként ezeket a gondokat szeretném felidézni. Az első világháború világégése a magyar gazdaság teljes leépülését, pusztulását eredményezte. A háborút követően a magyar gazdaság kiszakadt a Monarchia korábbi gazdasági együttműködési köréből, merőben új gazdasági egységgé vált. Deformált, működésképtelen gazdasági szerkezet alakult ki az új határok között, és ez a gazdaság szembetalálta magát a világpiac korábban nem ismert követelményeivel és feltételeivel. A magyar közgazdászoknak korábban nem ismert, új helyzettel kellett megküzdeniük. Egyik kezdeményezésük egy strukturális rekonstrukciós program kidolgozása volt az új piaci feltételekhez és erőforrás-lehetőségekhez igazodóan. A program megvalósításának finanszírozása belső források hiányában dominánsan külfölditőkerészvételre és kölcsönökre épült. Másik fontos kezdeményezés a gazdaság reáladottságaiban és külső egyensúlyi gondjaiban gyökerező, a nemzetközi gazdaságtörténet által is számon tartott száguldó (tíz év alatt 8 ezer százalékos) infláció megfékezése (1924), pénzreform (1927) és a bankrendszer megújítása (MNB létrehozása) volt. Harmadik kezdeményezésként sajátos állami gazdaságirányítási megoldások kidolgozását és bevezetését kell említenem, például az ipar belső piacának erőteljes, korábban nem ismert védelme, inflációs finanszírozás a jövedelemelosztás átrendezésére, exportterdekeket szolgáló kereskedelempolitikai eszközök bevetése, külföldi tőkeimport rendszerének kialakítása stb.

E konszolidációs, rekonstrukciós programot kezdeti eredményei igazolták, és mai közgazdász-felkészültségünkkel értékelve is e program nívós, elismerésre méltó szakmai teljesítménynek ítéltető.

A program megvalósítási folyamatát azonban megtörte az 1929–1933. évi nemzetközi gazdasági válság, mellyel a magyar gazdaság gyenge piaci versenyképességi jellemzőivel, ebből fakadó egyensúlyi problémákkal és hatalmas adósságával együttesen találkozott. A nemzetközi válság hatására ezekben az években a magyar ipar termelése körülbelül 25 százalékkal visszaesett, a foglalkoztatottak száma 30 százalékkal csökkent, a külföldi adósság fizetését fel kellett függeszteni, és kötött devizagazdálkodás került bevezetésre, válságmenedzselésre kellett berendezkedni.

E korszak közgazdasági gondjainak és közgazdászai munkájának rövid felidézése nem azért került sor, mert mai helyzetünkkel és problémáinkkal analógnak tekinteném. A helyzet és a problémák a sok rokon vonás ellenére is nyilvánvalóan nem azonosak. Azért idéztem fel, hogy mai nehéz, korábban nem ismert helyzetekkel és problémákkal küzdő közgazdászközösségünk számára jelezsem: a magyar közgazdászok, társaságunk nem először találja szembe magát extrém, sosem volt feladatokkal, de a magas szinten felkészült és megfelelő erkölcsiségű szakembergárda a siker esélyével vállalkozhat a nehéz feladatok megoldására.

Társaságunk a háború végét követően nagyon frissen kezdeményezett: már 1945 májusában az ország pénzügyi helyzetéről rendezett ötnapos vitafórumot, majd egy másik tanácskozáson az újjáépítés feladatait dolgozták fel a gazdaság különböző területére vonatkozóan. 1946-ban ugyancsak nagyszabású tanácskozás foglalkozott a szabad kereskedelem és védvámrendszer kérdéseivel. A politikai hatalomváltás, a kormányzás voluntarizmusának kibontakozása azonban nem kedvezett a valóságfeltárásra törekvő közgazdász szakmai munkájának. A hatalom birtokosai saját nézőpontjukból részben feleslegesnek tartották a tudomány művelését, részben zavarónak és veszélyesnek ítélték a gazdasági gyakorlatot illető elemzéseket, javaslatokat. A társaság fokozatosan defenzívába szorult, kiüresedett, végül 1951-től tevékenységének átmeneti szüneteltetésére kényszerült.

A társaság újjászervezésére 1959 végén került sor. Lehetőséget erre az 1957-ben kezdeményezett gazdasági reformmunkák, illetve az új gazdasági útkeresési törekvések teremtettek. A korszak politikai vezetősége felismerte, hogy az újrainduláshoz elvi közgazdasági és gyakorlati gazdaságpolitikai kérdések egész sorát kell tisztázni és megoldani, és ez aligha történhet másként, mint a közgazdászok széles rétegeinek bevonásával. Az újjászervezésnél ismét a Magyar Tudományos Akadémia bábáskodott. A társaság céljaként ismét a tudomány művelése és fejlesztése, továbbá alkalmazásának támogatása került előtérbe, a társaság első korszakának pozitív tradíciója alapján kívánt tevékenykedni. A körülmények azonban alapvetően különböztek, tevékenységünk a mindenkori pártpolitika által értelmezett keretekben, közgazdasági alkalmazásokhoz kapcsolódhatott. E korlátok között megítélésem szerint a társaság legalább két területen fontos dolgot végzett el. Az egyik: a társaság a mindenkori jelenlévő tudományos elitizmust meghaladva, szélesre tárta kapuit, és valódi szakmai fórumot teremtett a legaktívabb közgazdászrétegek számára. Széles körben segítette elő a rétegek ismereteinek továbbfejlesztését, modernizálását, továbbá a közgazdász-közösségi tudat kifejlesztését, a közgazdasági racionalitás erőteljesebb érvényesítését a döntéshozatalban és a gyakorlati alkalmazásban. A dolog jellegéből következően a politika és a szakma, a tudomány párbeszéde természetesen nem volt mindig konfliktusmentes. A társaság sajátos intézményként sokszor nyújtott védelmet és lehetőségeket a kritikai megközelítések számára. Bizton állítható, hogy közgazdasági praxisunkban ezekben az években a társaság fontos tényezője volt a közgazdász szellemi tőke megőrzésének és továbbfejlesztésének.

A másik fontos vonulat a társaság munkájában a gazdasági reform, a piacgazdasági irányvétel elvi kidolgozásában és megvalósításában való aktív közreműködés. A társaság e reformfolyamatban született újjá, és mindvégig a reformmunkák egyik műhelye, vitafóruma és a reformmelképzelések közvetítője, terjesztője volt. Részt vettünk a Magyar Tudományos Akadémia által irányított országos kutatási programok kidolgozásában és megvalósításában. Közgazdászok tömege vállalt szerepet a kormányzat által kezdeményezett, a ténylegesen működő gazdaságirányítási rendszer kritikai feltárását, értékelését célzó munkálatokban, majd a javaslatok, teendők kidolgozásában. Hosszú tanulási folyamatban a közgazdászok szereteágazó aktivitása nyomán bontakozott ki több fejlődési szakaszban piacgazdasági reformunk. Az elmúlt évtizedekben társadalmi-gazdasági változásainak tudományos feltárása és értékelése – benne a gazdasági reformfolyamatok értékelése – még le nem zárt folyamat. Annyit azonban a tévedés veszélye nélkül bizton állíthatunk, hogy ezekre a reformokra támaszkodva Magyarországon más kelet-európai országokhoz viszonyítva hamarabb indult meg és bontakozott ki egy modern piacgazdaság-orientált gondolkodási és cselekvési kultúra, mely előnyünk mindmáig tapinthatóan jelen van, továbbá kedvezőbben alakult gazdaságunk alkalmazkodóképessége, és ez nyilvánvalóan segített válsághelyzetek kezelésében. E reformok forrásai voltak kedvezőbb gazdasági és jóléti eredmények elérésének, s úgy gondolom, szerepük volt a politikai struktúrák változtatásának kikényszerítésében is. Ha így fogjuk fel a gazdasági reformok természetesen sok kompromisszummal terhelt folyamatát, akkor elmond-

hatjuk, hogy a közgazdász-társadalom és a társaság jó oldalon, a gazdasági és társadalmi progresszió irányában tevékenykedett. Talán nem szerénytelenség a magyar reformközgazdászok ugyancsak progresszív nemzetközi kisugárzását és hatását is itt felidézni.

Természetesen lehet és kell differenciáltabban is értékelnünk e társaságunk által is menedzselt reformmozgalmat. Hiszen alapvetően tudomásul vette a fennálló nemzetközi és belső politikai korlátokat mint realitást, és korszerűsítési törekvéseit ezekhez igazította. Rövid távon reális céljai között nem szerepelt e korlátok megváltoztatása. Másként fogalmazva: késedelmesen ismertük fel a rendszer megreformálhatóságának tényleges korlátait és lehetőségeit és az alapvető feltételek történelem által napirendre tűzött változtatásának szükségességét. Természetesen voltak kollégáink, akik nem így gondolkodtak, és a társaság e gondolkodás számára is teremtett fórumokat, de ezek a megközelítések nem váltak uralkodó gondolkodási áramlattá. E szemléleti és tevékenységi korlátokat is vállalva azt gondolom, társaságunk e periódusáról mint konstruktív munkát végző korszakról gondolkozhatunk.

1990 nyilván nem korszakhatár tudományterületünk fejlődésében, és nem korszakhatár a gazdasági folyamatokat tekintve sem. De nyilvánvalóan olyan korszakváltást jelent a politikai rendszer és politikai folyamatokat illetően, mely meghatározó hatású a társadalmi folyamatok mellett, többek között a gazdasági rendszer átalakulásában, továbbá alapvetően változtatta meg azt a közeget, melyben a közgazdászok munkájukat végzik. Természetesen ez új feltételrendszert jelent a társaság tevékenysége számára is.

A Magyar Közgazdasági Társaság elhelyezkedése, szerepe, működése, módszerei nyilvánvalóan mások voltak a korábbi centralizált struktúrákban, és nyilvánvalóan másoknak kell lennünk egy demokratikus társadalmi és állami szerveződés körülményei közepette.

Mi a változásokat egyik oldalról olyan irányban kezdeményeztük, hogy a társaság irányítószervei ne felülről generálják, formálják a szervezetekben folyó munkát, hanem sokkal inkább az alulról induló önszerveződés, öntevékenység domináljon. Másik oldalról a demokratizálódó társadalmi intézményrendszerben szükségképpen nemcsak a kormányzervekkel rendezkedtünk be párbeszédese együttműködésre, hanem parlamenti fórumok munkáját is támogatjuk, érdekképviseleti szervekkel és politikai pártokkal, szervezetekkel is építettünk kapcsolatokat, segíteni kívánván a gazdasági tényezők és folyamatok jobb megértését, elismertetését és eredményesebb kezelését.

A változások másik irányban a társaság munkájának tartalmát alakították át. Ha őszinték vagyunk önmagunkhoz, el kell ismernünk, hogy a mai világgazdaságban számos olyan gazdasági folyamat és változás zajlik, melynek nem rendelkezünk adekvát tudományos magyarázatával és megfelelő kezelési módjával. A magyar gazdaságban is olyan folyamatok mennek végbe – a tervgazdasági struktúrák lebontása és korszerű piacgazdasági rendszer kiépítése, piacváltás, strukturális átrendeződés, a gazdálkodószervek működésének teljes megújulása –, melyekhez nem rendelkezünk kellő elméleti fogódzókkaival, sem nemzetközi analógiákkal, sem hazai tapasztalatokkal. A magyar közgazdász-társadalom, melyre mindez rászakadt, sokszor döbbenően és elbizonytalanodva áll e problémák előtt, miközben a szélesebb társadalmi és politikai közvélemény számon kéri mindezt a közgazdászközösségen. Néha úgy is, hogy mennyiben előidézője, okozója válságjelenségeknek, de még inkább úgy, hogy miért nem tudja adekvát magyarázatát adni ezeknek a jelenségeknek, illetve, hogy miért nem tudja megmutatni a megoldást jelentő kivezető utakat.

Társaságunk szellemi potenciáját mozgósítva, tudományos műhelyekkel, kormányzervekkel, gazdasági szervekkel szoros együttműködésben ezekkel a problémákkal kísérelt meg szembenézni az elmúlt években.

Vándorgyűléseink az elmúlt években – és a júliusi debreceni vándorgyűlésünk is – gazdaságpolitikai lehetőségeink kérdéseit járta körül, objektív diagnózisokra és reális

teendők kimunkálására koncentrálni. Javaslatokat megfelelő formában eljuttattuk a döntéshozó szervekhez, és a megvalósítási folyamatokat is igyekeztünk segíteni. A gazdaságpolitikai döntéshozatal támogatásához legkiválóbb, legtapasztaltabb vezető szakembereinknek külön szakértő tanácsot is szerveztünk és működtettünk konzultatív autonóm fórumként és a társaság szakmai állásfoglalásainak kimunkálására.

Tevékenységünk másik nagyon fontos iránya a piactudományi kultúra kibontakoztatásának segítése. A társaság az elmúlt években aktívan tevékenykedett, és jelenleg is egyik fő tevékenységi területe a gyakorlatban dolgozó közgazdászok ismereteinek megújítása a piactudományi következményekhez igazodóan. Korszerű piacszerzési, üzemszervezési, informatikai, számviteli, vezetési ismeretek terjesztésében és alkalmazásának elősegítésében szervezetünk nagyon sokat tettek és tesznek. Széles körű nemzetközi kapcsolatainkat is felhasználtuk a nemzetközi üzleti kultúrához kapcsolódó ismeretek közvetítésére.

A gazdasági válság kezelése és megújulási kényszerek oldaláról jelentkező gyakorlati szükségletek nyomása alatt kevesebb energiát fordítottunk az elméleti gondolkodás és kutatómunka fejlesztésére. A szükségletek itt is nagyok, az elméletben is mutatkoznak válságjelenségek, több jel paradigmaváltás előtti helyzetre is utal. Fontos számunkra, hogy a magyar közgazdász-társadalom birtokolja a nemzetközi tudományfejlődés biztosította ismereteket, hogy korszerű tudás birtokában vállalkozhasson a gyakorlati nehézségekkel való küzdelemre. Újabban tudományos pályázatokkal is kísérletezünk egyes kutatási programok kiemelt támogatása mellett, és támogatjuk a kutatási eredmények publikálását, elterjesztését is.

Küzdelmes száz évet éltünk meg. Szeretném hinni, de igazán nem hiszem, hogy az ajtónkon kopogtató 21. század nehéz feladatokról és küzdelmektől mentes lesz a magyar társadalom, és így a magyar közgazdászok számára. Új időszak új kihívása, új küzdelmek.

A közgazdaságtudomány 400 évvel ezelőtt a szerénytelen ambícióval született, hogy a világ megértése alapján tanácsokat adjon a helyes kormányzásához. A világ, a gazdaság változásainak megismerésében ugyan előreléptünk, de tanácsaink látnivalóan nem kielégítőek. Születésnapunkon kívánom kollégáimnak, a magyar közgazdászoknak, hogy eredményesen dolgozzanak ezzel az ambícióval az előttünk álló újabb száz éves időszakban is.

## VERESS JÓZSEF

### A hazai közgazdaságtudomány jövője elé\*

Lassan egy évtized telt el azóta, hogy a magyar közgazdaságtudomány többoldalú erőfeszítésekkel – története során nem először – megkísérli megtalálni önmagát. Ekkor történt, hogy tudományunk megkezdte nyilvános kitekeredését az egyre inkább felvilágosodó és a közeli gazdasági ellehetetlenülés akut veszélyét érző politika ideológiai béklyójából. Újra kezdődhetett, s a kilencvenes politikai fordulatot követően nagyobb lendületet is kapott az a küzdelem, ami a világ legfejlettebb áramlataihoz képest jelentkező lemaradás csökkenésében jelölhető meg. Nyomban le kell szögezni, mindig is voltak nemzetközileg elismert közgazdászaink, de régen nem adatott meg, hogy a tudomány egésze valóban szakmai terepen dolgozhasson, ne pedig jórészt *l'art pour l'art* problémákon vagy eufemisztikus álkérdéseken. Viszonylag újkeletű

\* A szerző ezúton mond köszönetet *Kindler József*nek és *Sághi Gábornak* hasznos tanácsaikért.

antropológiai sémából vett hasonlaltal azt mondhatjuk, hogy társadalmunkra és gazdaságunkra ma sajátos küszöbállapot (liminális szakasz) jellemző. Már elkülönültünk a korábitól, de még nem olvadtunk be a következőbe. Látjuk, érezzük, a társadalomnak nem könnyű. A közgazdaságtudománynak sem. Kijelölésre várnak az utak.

A közgazdaságtudomány fejlettsége sokféleképpen ítéhető meg, nyilván egyetlen ismérv sem tükrözi az abszolút realitást. Nem kétséges azonban, hogy az amerikai, még pontosabban a hosszú idők óta az Egyesült Államokban dolgozó közgazdászok kiemelkedő sikereket vonultatnak fel. 1990-nel kezdődően négy egymást követő évben (1980-tól 11 alkalommal) amerikai egyetemről kerültek ki a Nobel-díjasok. Az utolsó négy díjátadás ugyanazt a különösséget hozta: a díjazottak egyike sem tartozott, tartozik a tiszta makroökonómia, a neoklaszikus közgazdaságtan fővonulatába, egyikőjük sem *mainstream economist*, sokkal inkább más tudományokkal közös határterületet (jog-közgazdaság, pénzügyi közgazdaságtan, családi gazdaságtan, gazdaságtörténet) képviselnek.

A fővonulatot képviselő makroökonómusok egymással vannak elfoglalva. A monetaristák vitatják a kínálati közgazdaságtan képviselőinek érveit, akik az újkeynesianusokat támadják, ők pedig a racionális várakozások iskolájának nagyjai-val csatáznak. Közben félelmetesen fejlődik ezen irányzatok – elsősorban matematikai, ökonometriai – módszertana. A mainstream ellenzői szerint a makroökonómusok már alig foglalkoznak a gazdaság szempontjából komoly témákkal, még az üzleti ciklus előrejelzésének felelősségéről is lemondanak, nem fejlesztik a makroszintű modelleket és az előrejelzési technikákat, holott a gazdaságnak, az üzletnek és a beruházóknak éppen erre lenne szükségük. A kilencvenes években világossá vált, hogy a gazdaságban, a gazdaságpolitikában egyre jelentősebb a nem számszerűsíthető, és éppen ezért még nehezebben modellezhető tényezők súlya.

Ahogy szokták mondani: az érem másik oldala maga a gazdaság (nálunk az átmenet gazdasága) és az individuumokból összeálló társadalom. Ez utóbbi nálunk is, Kelet-Európában is sokszor a kapkodó, összevissza magatartás jeleit mutatja, teljesen érthetően: még nincs adekvát válasz a marxista antikapitalizmus nyolcvanas évek végi csődjére. Sokak szerint az az asztétikus világ, ahol a készletetett, jövőben jelentkező öröm értékei nagyobbak, mint a mai, azonnali fogyasztásé – természetesen egy adott szinten –, letűnően van, s ezt a folyamatot a kelet-európai szocialista rendszerek bukása igencsak siettette. Ezt a tudatállapotot, ami állandóan a jótét, illetve a jóléti állam irányába kacsingat, elfogadva ugyan a piac magasabbrendűségét, de szinte bálványként imádvá a biztonságot és a kiszámíthatóságot, nem lehet figyelmen kívül hagyni; ez nálunk is bebizonyosodott.

Járjunk még egy kicsit a „centrum” körül! Tekintsünk át néhány nagyon fontos, nyugodt sodrású folyamatot a közgazdaságtanban, illetve annak oldalvizein – hazai tükröben! Hasonlóan az orvostudományhoz, a közgazdaság világában is számos részterület van, ami igen alapos felkészítéssel szinte rutintevékenységgé szelídíthető, miközben az emberrel mint élő szervezettel, illetve a gazdaság egészével mint totalitással az elméletileg legfelvértezettebb erők hadakoznak. A számvitel, a vállalati pénzügyek, a banküzemtan, a tőzsde, az adózás, a menedzsmentismeretek, a marketing, a külkereskedői tevékenység, továbbá a készletgazdálkodás és a logisztika terén gombamódra nő ki a fiatal profik egész sora. Ők már körülbelül úgy hasonlítanak nyugati versenytársaikhoz, mint a Glücksrad a Szerencsekerékhez, azzal a különbséggel, hogy a nyereményük is összehasonlítható. (Nem egyedi az az eset, amikor egy fiatal közgazdász egy-két év gyakorlat után tudatosan bekerül valamelyik angol [amerikai, német, francia stb.] –magyar vegyes vállalatba félhaladóan, tudatosan hagyja magát időben és intenzitásban rettenetesen kiszákmányolni; megtanulja a „céget”, s három-öt év múlva majd ő alapít vállalkozást.) Sikerük áttételesen attól is függ, hogyan tudunk úrrá lenni a mai krízisen, mennyire lesz sikeres az a gazdaságpolitika, amely – szintén áttételesen – a közgazdaságtan valamelyik irányzatának tanácsait követi.

Tanúi vagyunk annak, hogy a tudományok fókuszában álló racionalitásfelfogás erőteljesen töredezik, illetve olyan elemekkel egészül ki (etikai megfontolások, térségi, regionális szempontok, szociológiai szempontok stb.), amelyek sokkal árnyaltabb, szofisztikusabb megközelítést igényelnek. A fejlett világ és a mi pénzügyi kapcsolatainkat ma azonban a mainstream szelleme hatja át. Ugyanakkor az Egyesült Államoktól Japánig, Németországtól Franciaországig az állam és a kormányzat kézjegyei nagyon is észrevehetőek a gazdaságban. Igaz, a verseny és a piac elsődlegességének és az erős kontroll háttérével. A nyugati közgazdaságtan alighanem a paradigmaváltás küszöbén áll. Ha ez igaz, akkor nagyon valószínű, hogy mire mi ezt a még követendőnek tartott paradigmát úgyahogy kiteljesítjük, a fejlett világ már más, de legalábbis összetettebb paradigmát fog felvonultatni. A sejtéstől az állításig húzódó íven az utóbbihoz áll közelebb az a következtetés, miszerint a közgazdaságtan a jövőben inkább a gazdaság és a társadalom szocioökonómiaja, semmint a gazdaság matematikája lesz, vagyis a piac és a verseny szellemének további erőssége mellett a közgazdaságon túlmutató tényezők tovább izmosodnak. Az állam egyrészt erős lesz (jog, jogbiztonság), másrészt – a teljesítményektől nem függetlenül – „beleérzővé”, a társadalom minden jelentkező feszültségére érzékennyé válik. Nálunk nehezíti természetesen a helyzetet az, hogy a piacot meggyőzően elfogadó gazdálkodásmód még nem adott. Két, látszólag kibékíthetetlen összetevőt kell ötvözni a politikának. A közgazdaságtannak klasszikus feladata az, hogy a politika számára bemutassa az alternatív intézményi berendezkedések költségeit és hasznait. Egyfelől művelnie kell a trónjában inogni látszó klasszikus makroökonómiát (az itthoniakon kívül a közeljövőben tér haza Ph. D. tanulmányairól néhány kiemelkedő tehetség), részben pedig nagy erővel kell elkezdenni, folytatni azokat a kutatásokat, amelyek a már jelzett mai szemmel még határterületnek számító zónába esnek (gazdaságpolitika, gazdaságpszichológia, regionális és közszolgálati gazdaságtan stb.). Mindez persze korántsem jelenti azt, hogy az önmagában is intellektuális, az elméletre és a kutatásra egyaránt erjesztőleg ható matematikai közgazdaságtan elégséges ismerete hiányozhat a felnövekvő közgazdásznezmedék tarsolyából. Az egyidejűleg globálizálódó és szeparálódó világ gazdaságpolitikai dilemmáinak megoldásai ugyanakkor nem nélkülözhetik a stratégiai, institucionalista jellegű alapvetéseket. Ehhez nélkülözhetetlen a mainál sokkal artikuláltabb, egyszerre kevesebb, de erősebb és elsősorban intaktabb állam, amely kalkulálható üzeneteket küld polgárai felé. Ez azonban nem a mi dolgunk.

## MÁTYÁS ANTAL

### A tudomány művelői a régi Közgazdasági Társaság vezetői között

Már Széchenyi István fejében felmerült a gondolat, hogy az ország gazdasági problémáinak a megvitatására „elmesurlasztó” intézetet, „tanácskozási műhelyt” kellene létrehozni. Erről ír már 1831-ben a Világban. „...birtokos, kereskedő, művész, idegen s a t. benne megfordul, ...az ideák józaníttatnak, az értelem tágul.” (Széchenyi [1904] 230. o.) „Egy barátságos szövitá jobban és szaporábban fejti ki a valót, mint száz nyomtatott értekezés.” (Uo. 277. o.)

A száz évvel ezelőtt alapított Közgazdasági Társaságban a gazdasági, politikai és a tudományos élet színe-javát ott látjuk. Az első elnököt, *Láng Lajost*, *Kautz Gyula*

követi az elnöki székben. Az elnökség tagjai között találhatjuk többek között *Balás Károlyt, Chorin Ferencet, Földes Bélát, Heller Farkast, ifj. Korányi Frigyeset, Navratil Ákost, Széll Kálmánt, Teleki Pált, Tisza Istvánt, Wekerle Sándort.*

A centenáriumhoz hozzátartozik a megemlékezés, annak rövid bemutatása, hogy a nagy elődök legkiválóbbjai milyen közgazdasági problémákkal foglalkoztak, koruk gazdaságának főbb összefüggéseiből mit láttak meg, megállapításaikat milyen elméleti alapokból merítették, van-e mondanivalójuk a jelen közgazdász-nemzedék számára.

Elméleti működésük során közgazdáinkat különböző hatások érték. Befolyásolta egy részüket a német történelmi iskola, mely a gazdasági folyamatokat történelmi összefüggőségeiben igyekezett vizsgálni. Képviselőiknél az indukció, a gazdaságtörténeti leírás állt vizsgálódásuk előterében, az elmélet, a gazdasági törvényszerűségek kutatása a háttérbe szorult. Ugyanez jellemzi a hazánkban ugyancsak hatást gyakorolt német társadalomjogi iskolát, amelynek képviselői a gazdasági folyamatok történelmi alakulását, a gazdasági folyamatok szabályozását a jogrendből igyekeztek magyarázni. Hatott közgazdászaink működésére az osztrák iskola, amely a gazdasági összefüggéseket a fogyasztó magatartására, élvezetérzeteire kívánta visszavezetni. De kimutatható a nem kevésbé szubjektív alapokon álló angolszász iskola hatása is közgazdászainkra, amely irányzat képviselői a termelési költségeket nem oldják fel élvezetérzetekben, hanem a termelés érdekében kifejtett áldozat megnyilvánulását látják bennük. E különböző hatások folytán az előadások során tárgyalt magyar közgazdák eltérő módon közelítik meg a gazdasági összefüggéseket, noha nézeteikben közös vonások is találhatók, s különböző a gazdaságpolitikai koncepciójuk is. Most azonban csak néhány jellemző vonás felvillantására van lehetőség legnagyobb tudós közgazdáink műveiből.

### Láng Lajos

Láng Lajos sokáig a statisztika professzora volt a Budapesti Tudományegyetemen, majd később kereskedelmi miniszteri tárcát vállalt. Könyvet írt a statisztika történetéről. Közgazdasági elmélettel csak keveset foglalkozott. Egyetlen ilyen jellegű, 1882-ben megjelent műve egyetemi magántanár korából származott – közgazdaság- és pénzügytanból habilitált –, s feltehetően az egyetemi oktatás számára készült. Érdekessége, hogy a kor hazai közgazdaságtanában uralkodó szerepet játszott német történelmi iskola egyoldalúságával, az elméleti kutatások háttérbe szorításával szemben az angol klasszikusok tanítására irányítja a figyelmet. Meglepetéssel olvashatjuk a statisztikus Láng Lajos tollából azokat a sorokat, amelyekben amiatt panaszkodik, hogy az „...újabb német írók... a spekulatív elmélekdedések megvetésével már nem is a történelemből, mint Roscher, hanem a statisztikából vezetik okoskodásuk alapjait.” (Láng [1882] VIII. o.)

Mint gazdaságpolitikus, Láng a gazdasági liberalizmusnak volt lelkes szószólója. Tanulmányaiiban támadja a német Bismarck és az angol Chamberlain védvamos törekvéseit. „Bismarck herceg – írja – a szabad kereskedelem mellett foglalt állást, amíg a szabad kereskedelem volt az eszköz, mellyel a különböző német tartományok között a sorompókat ledönthette... De a német egység után minden rokonszenve a védvamosok felé vonzotta. Korábban olyan kereskedelmi rendszerre volt szüksége, mely a német államokat összeforrasztja. Most, hogy az összeforradás megtörtént, oly kereskedelmi rendszert keresett, mely az egységes Németországot minden más országtól, és Ausztriától talán a leginkább elválasztja.” (Láng [1904a] 105. o.)

Chamberlain Angliában vezette be a védvamosrendszert részben annak érdekében, hogy védekezzen más védvamos államokkal szemben, részben azért, hogy Anglia mesterségesen magának biztosítsa gyarmatai piacát. Felsorolva a gazdasági szabadság előnyeit és a védvamosok hátrányait, Láng Lajos egy olyan gondolatára bukkanunk, amely a mai közgazdasági irodalomban került előtérbe a gazdasági folyamatok



állami szabályozásával kapcsolatban, s ez a járadékvadászat. Egyes társadalmi csoportok az állami beavatkozást saját érdekükben igyekeznek kihasználni. A védővám – írja – „...korlátot teremt a szabad forgalomban ember és ember között... és ápol mindent, ami romlott és ápol mindent, ami gonosz.” (Láng [1904b] 199. o.) Hangoztatja, hogy az angoloknak látniuk kellene az Egyesült Államok példáját, amelynek „...politikai életét az egyéni érdekek a védvámok terén annyira megrontották.” (Uo. 198. o.)

### Kautz Gyula

Kautz Gyula, a Közgazdasági Társaság Láng Lajost követő elnöke már vérbeli teoretikus volt. Földes Bélával együtt ők emelték a magyar közgazdaságtudományt a múlt század második felében nemzetközi szintre. A Budapesti Tudományegyetem tanáraként működött, majd az Osztrák–Magyar Nemzeti Bank alkalmazója lett.

1860-ban Bécsben megjelent elméletörténeti műve nemzetközi hírnevet szerzett a számára. Könyve az ókortól kezdve öleli fel a közgazdasági gondolat történetét. Foglalkozik az ókori indiaiak, irániak, föníciaiak, kínaiak, egyiptomiak, babilóniak, zsidók, a régi görögök és rómaiak közgazdasági nézeteivel, a középkor közgazdasági gondolataival. Kora közgazdasági irodalmát országokra bontva mutatja be miként fejlődött ki a közgazdaságtudomány: Anglia, Franciaország és Németország mellett Olaszországban, az Egyesült Államokban, Spanyolországban, Portugáliában, Belgiumban, Hollandiában, Svájcban, a skandináv országokban, Lengyelországban, Oroszországban, Magyarországon. A német történelmi iskola hatására az egyes elméleteket igyekezett kora társadalmi, gazdasági viszonyaiban beágyazva tárgyalni. E mű világszerte feltűnést keltett. Vitatkozott vele Dühring, védte Kautzot Dühringgel szemben Marx. Hivatkozott Kautz könyvére Jevons is fő műve, a *Theory of Political Economy* második kiadásának előszavában, mivel Kautz révén szerzett tudomást arról, hogy Gossen az értékről, a hasznosságról, az általános alapelvekről és a módszerről vallott nézeteivel őt megelőzte. S csodálkozik, hogy Gossen műve Németországban teljesen ismeretlen maradt, még honfitársa Roscher, Kautz tanító-mestere sem figyelt fel rá vasok, a német közgazdasági gondolat történetével foglalkozó művében. Kautz viszont négy évvel Gossen munkájának a megjelenése után már szorgalmasan tanulmányozza e művet.

Kautz említett művére külföldön sokat hivatkoztak, s hivatkoznak újabban is, különösen az elméletörténeti jellegű könyvekben. Utalnak rá a francia Gide és Rist, az egyik leghíresebb elméletörténeti mű szerzői. Haney New Yorkban megjelent, sok kiadást megért *A gazdasági gondolat története* c. művében, 1949-ben arról ír, hogy Kautz műve „...a korábbi munkák közül a legjobb” (Haney [1949] 969. o.), s könyvében négy helyen hivatkozik Kautzra. Legutóbb Jürg Niehans 1990-ben megjelent elméletörténeti művében találkozom Kautzra való utalással. Egy japán professzor, a sapporói egyetem tanára folyóiratcikket publikált Kautz és a Gossen féle tételek címen. S Kautz mindössze 31 éves volt, amikor e könyve megjelent. Egyébként vasok kötetben feldolgozta a magyar közgazdasági gondolat történetét is.

Tankönyvnek szánt *Nemzetgazdaság és Pénzügytan* c. könyvét Kautz gróf Széchenyi István emlékének ajánlotta, akinek négy fontos műve újrakiadásához terjedelmes bevezető tanulmányt írt. A német történelmi iskola mellett Széchenyi hatása is lehetett Kautznak az a szemléleti módja, a gazdasági élet fejlődésében az intézményi tényezőknek fontos szerepet tulajdonít. Ezek segíthetik vagy gátolják a fejlődést. Mintha csak Széchenyit olvasnánk Kautz ama soraiban, amelyekben arról ír, hogy minden társadalmi, gazdasági átalakulás megrázkódtatásokkal jár együtt, egyes osztályok elveszítik korábbi kedvező társadalmi helyzetüket. „...minden népben, tehát még a legelőrehaladottabbban is mindég sok akadályokra talál a továbbfejlődés. Minden mélyebbenható, akár politikai, akár szociális, akár anyagi reform, átalakulás, rendszerint nehéz belső krízisek és hánykódásokkal szokott karöltve járni;

egész osztályokat állásukban megrendít s mindég sok időbe és még több egyéni és közületi áldozatokba kerül, míg a régi teljesen kiküszöbölve, az új biztosítva leend, és az egész társadalmi szervezet és ipari életmozgalom megzavart egyensúlya teljesen helyre állhatand. Míg másfelől minden hosszas halogatása a szükséges reformnak a nemzet szellemét annyira megbéníthatja vagy megmérgezheti, hogy áldásos előrehaladásra mind az ösztön, mind az erő nála hiányzand.” (Kautz [1895] 299. o.) S ugyan-csak Széchenyinél található gondolat bukkan fel Kautznál akkor, amikor arról ír: „Alig létezik a tudományok egész körében tanszak, mely... hazánk anyagi, úgy mint szellemi érdekeivel szemben különösen: fontosabbnak nevezhetnék, mint a »Nemzetgazdaságtan«, a munka, ipar, forgalom és üzletélet e valódi philosophiája” (Uo. VII. o.) Alábbi sorait pedig a Közgazdasági Társaság is zászlójára írhatja: „E tudomány igazságainak az életben és irodalomban, az iskolában és az iskolán kívül honosítása és terjesztése volt mindig alólírott egyik legfőbb törekvése.” (Uo.)

### Földes Béla

Kautz Gyula mellett Földes Béla érdeme volt az, hogy munkássága nyomán a hazai közgazdaságtan a múlt század utolsó évtizedeiben nemzetközi szintre emelkedett. A Budapesti Tudományegyetem tanáraként működött, majd 1917-ben miniszteri tárcát vállalt. A Közgazdasági Társaságnak nagyon korán Igazgató-választmányi tagja lett. Kautzhoz hasonlóan szintén a régi német történelmi iskola megalapítójának, Roschernek volt a tanítványa. Nála is megtalálható tehát ennek az iskolának a hatása. Tükrözi ezt a gazdasági jelenségek történeti megközelítése, az intézmények, az erkölcsi tényező gazdasági hatásának a hangsúlyozása, a szociálpolitika területén végzett úttörő szerepe.

Ugyanakkor a német történelmi iskola követőitől eltérően nem veti el a gazdasági törvények fogalmát, s nem állítja az elméleti kutatás helyébe a gazdaságtörténeti leírást. „A gazdaságtan is képes... a jelenségek összefüggését megmagyarázni, nem szorítkozik azoknak egyszerű leírására. Sőt törekvése mindinkább odairányult, hogy a gazdasági erők működésének módját megvilágítsa. A gazdasági élet törvényeinek a felfedezése és fejtegetése képezi a tudomány legmagasabb és kétségtelenül elérhető célját.” (Földes [1917] 36. o.)

Kora modern közgazdasági áramlatának, a határhaszon-iskolának a gondolköre idézett műve első kiadásában nála bukkan fel először a magyar közgazdasági irodalomban, 1893-ban. A határhaszon fogalmát azonban csak a keresleti oldal magyarázatánál használja fel. Szerinte a határhaszon-elmélet mint értékelmélet nem számol azzal, hogy a rendelkezésre álló jószágmennyiséget csak áldozat árán lehet megszerezni, a nyugalmat, a szabadidő élvezetét kell a jószág előállítására végeztet feláldozni. Ezért Földes azt tartja: „Az érték a javaknak az élvezet és az áldozat mérlegeléséből eredő gazdasági jelentősége.” (Uo. 113. o.)

A szubjektív elemnek a közgazdaságtanba való bevezetése ellenére sem a gazdálkodó egyént választja vizsgálódása kiindulópontjának. A gazdasági folyamatok ugyanis, mutat rá, mindig meghatározott intézményi keretek között mennek végbe. „...minden gazdasági processzus egy adott társadalmi és jogi rend alapján játszódik le.” (Uo. 6–7. o.) Ezért: „A társadalomgazdaságtan a társadalom gazdasági szervezeteinek tudománya.” (Uo. 8. o.) „...a társadalmi alakulat a tudományban a kiindulási pont, a prius, míg a magángazdaságot és annak alakulását csak a társadalmi alakulás alapján érthetni.” (Uo. 10. o.) Földes Béla az általa művelt tudományt ennek megfelelően *társadalomgazdaságtannak* nevezi.

A társadalmi alakzatok, gazdasági rendszerek pedig Földes szerint a történelem során fejlődnek. „E fejlődés törvényeit és jelenlegi fokát magyarázza a társadalmi gazdaságtan.” (Uo. 17. o.) A gazdasági rendszerek alapjait pedig, írja, „a tulajdonjog alakulásában találjuk”. (Uo. 171. o.) „A társadalmi csoportok egymáshoz való

viszonya, a politikai hatalom elosztása, a szellemi és erkölcsi erők gazdasága a tulajdon fejlődésétől függ.” (Uo. 83. o.) „Döntő befolyást gyakorol minden korban a jövedelem megoszlására a tulajdonrend, melynek ama teljesen kénytelen magát alárendelni. A jövedelemelosztás a tulajdon vezetése alatt állott.” (Földes [1902] II. 428. o.) A jövedelemelosztás rendjének hiányai Földes szerint a tulajdonjog hibáiban gyökeredznek. „A gazdaságtörténet örökös küzdelem a helytelen, jogosulatlan és bűnös tulajdonjog ellen.” (Földes [1917] 87. o.)

Bírálva azok felfogását, akik a társadalmi berendezkedést csak az egoizmusból kívánják levezetni, hangoztatja, hogy a társadalom azzal kezdődik, hogy az egoizmust a társadalmi érdek korlátozza. Eme ellenőrzést azonban szerinte a verseny nem tudja eléggé biztosítani. „... annak alkalmazása kedvezőtlen jelenségekhez vezethet.” (Uo. 51. o.) „... erős és gyenge között az egyenlő verseny már eleve ki van zárva ... A nagy tőke a gyengébb ellenfelével egyszerűen úgy cselekszik, hogy egy ideig veszteséggel adja oda áruját, majd ha versenytársait megsemmisítette, jó ideig tetszés szerinti árat diktál ... a szabad verseny bizonyos mértékben egy antagonisztikus elv ... bizonyos idő múlva magamagát megszünteti és ellentétéhez vezet, azaz egyedárusághoz.” (Uo. 50–51. o.)

A társadalmi érdek érvényre juttatásában lehet szerepe az államnak, de Földes azt tartja, hogy „... az állami feladatok túlságos szaporítása nagy hátránnyal jár”. (Uo. 47. o.) „Ahol a verseny nem bizonyul célravezetőnek, sőt károsnak, ott azt más elvvel kell pótolni és ez főleg a kölcsönösség alapjára fektetett szervezet, a szövetkezés, a társulás.” (Uo. 53. o.) „Ide számíthatjuk azon intézményeket is, melyek békés úton gondoskodnak a munkaadók és munkavevők közötti viszonyok kiegyenlítéséről.” (Uo. 53. o.)

Egyébként a gazdasági szabadság elve Földes Béla szerint inkább az elméletben található meg, és kevésbé a gyakorlatban. Hivatkozik Anglia példájára, amely országban a gazdasági szabadság elve alapján meg kellene valósítania közigazgatásai által az elméletben hirdetett nemzetközi munkamegosztást. Ennek érdekében le kellene mondania azon termékek előállításáról, amelyeket máshol célszerűbben lehetne termelni. De Anglia nem teljesítette gazdasági ideáljára vonatkozó elképzeléseit. Földes többek között arra hivatkozik, hogy az angol marhatenyésztők unszolására – igaz, hogy közegészségügyi érvekre hivatkozva – Anglia egyes államokból (köztük Ausztriából-Magyarországról is) teljesen megtiltotta a marhahús bevitelét. Vagy, az angol munkások erőszakkal fordultak Németországba, Hollandiába, sőt Amerikából érkezett idegen munkások ellen. És konklúzióként Földes megállapítja: „Angliában a gazdasági szabadság elméleti kifejtése és gyakorlati érvényesülése nem teljesen kongruens...” (Földes [1902] II. 16. o.)

Földes Béla vázlatos portréját zárjuk le azzal a néhány sorral, amelyben a matematika közgazdasági alkalmazásáról ír 1880-ban, amikor a matematikai közgazdaságtan még első szárnypróbálgatásainál tartott. „A lehetőség, a szavak helyett jeleket használni, melyek pontos értékfogalommal vannak összekötve ... mindenütt fontos volna, ahol a szavakkal való visszaélés veszélye fennforog. Ez pedig a nemzetgazdaságtanban is az eset, már azon oknál fogva, mivel gyakran a tudomány és az élet ugyanazon szóval különböző fogalmakat köt össze ... a mathematika segítségével a logikai processus biztosabb ... Főleg bonyolult gondolkodási műveleteknek előnyére szolgál a mathematikai módszer”. (Uo. 30–31. o. Eredetileg megjelent: Jahrbücher für Nationalökonomia und Statistik c. folyóiratban, Jena, 1880).

### Balás Károly

Sajátos helyet foglal el a kor közgazdasági irodalmában Balás Károlynak, a Budapesti Jogtudományi Kar professzorának, a Közgazdasági Társaság igazgatóválasztmányi tagjának közgazdasági nézetrendszere. Eltér a tárgyalt magyar közgazdák bármelyikének a felfogásától, s egyes elemei a német társadalomjogi iskola álláspontjához állnak közel.

Földesnél is erőteljesebben hangoztatja azt, hogy a közgazdasági vizsgálódásnak az egyén helyett a társadalomból kell kiindulnia. Rámutat arra, hogy az egyéni érdek nem azonos a társadalmi érdekekkel, az egyéni optimum nem azonos a társadalmi optimummal. Az általa felsorolt példák özönéből ragadjunk ki néhányat!

A társadalomnak az az érdeke, hogy a vállalat lehetőségeinek megfelelően növelje a termelését, hiszen a nagyobb jólét feltétele a nagyobb termelés, és megfelelő áron, megfelelő minőségű áruval lássa el a társadalmat. Társadalmi feladatát azonban a vállalat szubjektív célkitűzésén, a nyereség szerzésén át fejtí ki. Magánérdeke azt diktálja, hogy korlátozza termelését, tartsa magasán terméke árát, hogy ezáltal fokozhassa nyereségét. És ezt annál inkább megteheti, minél nagyobb a hatalma a piac felett.

Rossz termés, háború esetén az egyén érdeke az, hogy felvásárolja az élelmiszert, nyersanyagot, s azután drága áron kezdje árusítani. Az egyén tőzsdei spekuláció révén megsokszorozhatja vagyonát, a társadalom vagyona azonban ezáltal nem nő.

Az erdőtulajdonosnak a piaci helyzettől függően érdeke lehet, hogy erdejét kiirtsa. De ha „... a kapzsi módon letarolt erdők helyén karszt támad, ... késő generációk évszázadokon keresztül sínylik meg a csupán az időleges csereforgalmi haszonra dolgozó egyéni utilitarizmus korlátlan érvényesülését”. (Balázs [1922] I. 159. o.)

A bérszerződések megkötésénél úgy tűnik, mintha jogilag egyenlő és szabad felek állnának egymással szemben. A valóságban „... a népesség jelentékeny részének birtokában hiányoznak a termelési eszközök ... gazdasági helyzete kényszeríti őt túlnyomó esetben arra, hogy megkösse a munkabérszerződést, mert csak egy megkötött munkabérszerződés alapján lehet jövedelemnek részesévé”. (Uo. 354. o.)

A fogyasztói szükségletekkel kapcsolatban azok társadalmi jellegét hangoztatja. „A társadalmi együttélés az igényeknek e suggestív erejénél fogva a szükségletek egy nagy részét társadalmiakká, általánosakká teszi. Bizonyos társadalmi osztályok átlagos igényei és életmódja határozzák meg a hozzátartozó egyének szükségleteit is, azokon az alapszükségleteken kívül, amelyek az izolált embernél is megvolnának ... A szükségletek legnagyobb részét tehát inkább a társadalom állapítja meg, mint az egyéni fogyasztónak független ítélete.” (Uo. 44–45. o.)

Tudományágát Balás politikai gazdaságtannak nevezi, amelynek tárgya az egyéni és a társadalmi érdekek eltérése folytán a társadalmi érdekek vizsgálata. A magán-gazdasági érték fogalma mellett megkülönbözteti a „közértéket”, amit a társadalmi hasznosság határoz meg.

A gazdasági élet összefüggéseit illetően a német társadalomjogi iskola, vagy Stuart Mill álláspontjához hasonlóan különbséget tesz termelés-technikai és jövedelemelosztási kategóriák között. Az első fizikai, kémiai, fiziológiai, azaz materiális jellegű, az utóbbi „... nem valamely materiális – fizikai dolog.” (Uo. 239. o.)

A jövedelemelosztás folyamata Balás szerint nem árelméleti kérdés, hanem a vagyonjogi helyzettől függ, az ad jogcímet a társadalmi jövedelemből való részesedésre. „Kinek-kinek vagyonjogi helyzete születésnek, intellektuális, fizikai, a társadalomban elfoglalt hatalmi, környezetbeli tényezőknek, történelmi alakulás eredményeinek stb. stb., szóval annyi különböző természetű előzménynek is a társadalmi eredője, hogy azt pontosan megfigyelnünk teljesen lehetetlen és csupán a számtalan ok társadalmi eredőjét: a konkrét vagyonjogi helyzetet, mint a jövedelmi jogcímekek tartalmazóját állapíthatjuk meg.” (Uo. 481–482. o.) Azaz a hatóokok sokasága folytán a jövedelemelosztás folyamatában nem tudunk feltárni törvényszerűséget. „... a jövedelemelosztás emberek csinálmánya: társadalmi eredmény, nem pedig az emberi cselekvőség fölött álló gazdasági törvények egyszerű követelménye”. (Uo. 482. o.) A gazdasági törvények kutatásával kapcsolatban elfoglalt álláspontját szépen tükrözik a következő sorok: „... e tudománynak [ti. a politikai gazdaságtannak – M. A.] legfőbb becsvágját nem a természet-tudományokat utánzó törvények felállítása kell hogy képezze, hanem a gazdasági élet viszonyaiban a lehető leghelyesebb ítéletek megalkotása”. (Uo. 6. o.)

A magán- és társadalmi érdekek konfliktusa esetén kívánatosnak tartja a gazdaságpolitikai beavatkozást. „Mínthogy ... a kapitalistikus vállalati termelés üzleti

érdekokokból nem teljesíti gyakran a társadalommal szemben megfelelően a feladatát, a társadalmi érdekek hivatott védőjének, a Köz-nek védelmére és kényszerére – tehát gazdaságpolitikai cselekvésre – szüksége lehet a társadalomnak.” (Uo. 222. o.)

A szabad kereskedelmi gazdaságpolitikát ellenzi Balás. Szerinte felületes világpolgári ideológián, semmittevással egyértelmű *laissez faire* jelszaván épül fel. Anglia ama érdekeit fejezte ki, hogy vele szemben más országok ne alkalmazzanak védővámokat. Ausztria és Magyarország kapcsolatában eme elv alkalmazása azt jelentette, hogy Magyarország maradjon östermelő, s az iparcikkek termelését engedje át az osztrákoknak, azaz maradjon Ausztria ipari gyarmata.

A szabad kereskedelemmel szemben a védvámok mellett száll síkra, amely nem az emberiség ideális jólétének emelkedésén át várja ölbe tett kézzel saját népe boldogulását, hanem saját nemzedéke jólétének tudatos emelése révén szolgálja egyszersmind az emberiség ügyét is. Hangoztatja, hogy ne csak azon termelési ágakat védjék vámokkal, amelyekben a hazai termelés rövid idő alatt felzárkózhat a fejlett országok termelésének a színvonalára, hanem azokat is, amelyben a belföldi termelés feltételeinek kedvezőtlen volta állandó jellegű. „A nemzetek ugyanis történetileg kialakult foglalkozási ágait nem szüntethetik be és cserélhetik fel oly könnyen másokkal, mint amilyen könnyen másfajta cikkek árusítására terhet át egy kereskedő.” (Balás [1922] II. 701. o.) Arra a védvámok elleni érvre, miszerint e rendszer oly sok korrupciót von maga után, Balás azt válaszolja: „Aligha fogja elhinni valaki, hogy az amerikai üzletpolitikus a szabad kereskedelmi rendszer mellett puritán jelleművé válnék.” (Uo. II. 689. o.)

### Navratil Ákos

Navratil Ákos, a Budapesti Jogtudományi Karnak Balás Károly mellett a másik nagytekintélyű professzora már 1903-ban tagja lett a Közgazdasági Társaság igazgatóválasztmányának.

Közgazdasági felfogásában különböző irányzatok hatását ismerhetjük fel.

A német történelmi iskola befolyása jelentkezik nála akkor, amikor a gazdasági jelenségeket létrehozó tényezők között számol a jogi elemekkel, amelyek különösen a jövedelemelosztás területén éreztetik hatásukat, s amikor az etikai tényezők gazdasági szerepét is figyelembe veszi. Utóbbiakkal kapcsolatban azonban megjegyzi, hogy: „Az altruisztikus indítékok inkább csak módosítják hatásaikban az egoisztikus alapjellegű ösztönöket.” (Navratil [1936] 47. o.)

Ugyanakkor Navratil bírálja is a német történelmi iskolát, arra hivatkozva, hogy az a közgazdasági elmélet terén nem adott semmit, a történelmi részletek kutatása éppen a nagy összefüggések felderítésétől vonta el a figyelmet a kisebb jelentőségű tünemények vizsgálata felé.

Elfogadja a határhaszon-elméletet, de csak a kereslet oldalán jelentkező jelenségek magyarázatául, hangoztatva, hogy az áralakulás magyarázatára a kínálati oldalról kell közelíteni. A kínálat oldaláról ható legjelentősebb tényezők viszont a termelési költségek. Magáról olybá nyilatkozik, hogy közelebb áll az angol klasszikus közgazdaságtanhoz, mint a határhaszon-elmülethez. Az angol klasszikus tanokként azonban elsősorban Marshall tanításaira gondolhatott, hiszen termelési költségeken a termeléssel kapcsolatos szubjektív áldozatokat érti. A költségek ilyen értelmezése alapján igyekszik a két elméletet összeegyeztetni. Szerinte a határhaszon-elmélet és a termelési költségek elmélete nem áll olyan messze egymástól, amint azt egyesek hiszik. A határhaszon-elmélet szerint egy jószágfajta egy-egy egysége azért értékes, mert a szükségletekhez képest szűkös. Szűkössége azonban azon alapszik, hogy termelése költséges, előállítására érdekében áldozatot kell vállalni. A kínálati oldal fontosságának a hangoztatása során többek között arra is hivatkozik, hogy nem a fogyasztás irányítja a termelést, hanem a termelő igyekszik a hirdetés, a reklám stb. révén a fogyasztó szükségletérzetét felkelteni. Utóbbi tényezők lehetővé teszik, hogy a termelők ne csak

árcsökkenés révén versenyezzenek, hanem az említett tényezők felhasználásával adott ár mellett is folyhasson a verseny.

Bírálja a határhaszon-elméleten nyugvó árelméletet. Rámutat arra, hogy ez az elmélet hibás körben mozog. A vevő ugyanis a piacon nem saját határhaszna alapján értékeli a beszerzendő jószágot, hanem a helyettes, tehát ama pénzösszeg hasznossága alapján, amit érte cserébe adni kell. De ez a már kialakult ártól függ, amit az elmélet a jószágok határhaszna alapján kíván levezetni. Hivatkozik arra is, hogy a cserejószág, a pénz értékelése a fogyasztó jövedelmének a függvénye, az egyes jövedelmek pedig Balás felfogásával ellentétben mint árjelenségek, mint a termelési szolgálatok árai jönnek létre. A határhaszon-elmélet tehát nem tudja az áralakulást pusztán a határhaszon alapján, a fennálló árak bekapcsolása nélkül magyarázni.

Míg a határhaszon-elmélet alapján a munka, a tőke, a föld teljesen egynemű tényezőként tárulnak elénk, mint haszonforrás alkotják a termelési költségeket, Navratil szerint: „A munka nem olyan termelési tényező, mint a többi, mert a munka nem választható el a munkástól..., aki honpolgár, családtag, aki mint ilyen világfelfogással, erkölcsi érzékkel bír, akinek akaraterije van, fájdalmakat érez, örülni akar ... ebből tagadhatatlanul összeütközés áll elő a termelő rend és az emberi én között.” (Uo. 157. o.)

Bár elfogadja a gazdasági beszámítás elvét, de hangoztatja, hogy a termelésben a munkának van vezető szerepe, a tőke, a természet emberi közreműködés nélkül nem hozhat létre javakat.

Akárcsak Földes vagy Balás, Navratil is arról ír, hogy „...minden gazdasági cselekvés, illetve minden gazdasági történés mindig az egész társadalom életének hatása alá kerül”. (Uo. 3. o.) A társadalom pedig szerinte nem mechanikusan egybekapcsolt összessége az egyének magángazdaságának, hanem az utóbbiaknak egymással szervesen összefüggő tevékenységéből áll elő. Az osztrák iskolával ellentétben a magángazdaság nála nem az kicsiben, ami nagyban a közgazdaság. „Ezért téves minden olyan magyarázat – írja –, mely a magángazdaságból, mint azonos jellegű kisebbség akarja a fölötte állót, a közgazdaságot magyarázni.” (Uo. 17. o.) Eme álláspontja Keynesével mutat teljes rokonságot. Azt tartja, hogy az egyén lelkiélete is társadalmi hatások alatt fejlődött ki. „A szükségletek párhuzamosan fejlődnek a társadalom haladásával.” (Uo. 51. o.)

Földeshez vagy Baláshoz hasonlóan Navratil is kétségbe vonja a szabad verseny üdvös hatását, s indokoltnak tartja az állam bizonyos fokú gazdaságpolitikai beavatkozását. Szociálpolitikai érdekeltségük magyarázza eme álláspontjukat. Azokkal szemben, akik bíznak a verseny üdvös hatásában, Navratil rámutat arra, hogy a gazdasági élet nem ismer szabad versenyt. „A gazdasági küzdelem – írja – sohasem úgy valósul meg, hogy a benne részt vevő erők szabadon érvényesüljenek egymással szemben. Az erősebb már indulásnál előnyben van a gyengébbel szemben ... vissza tudja szorítani a vele versenyző gyengét ... a verseny tökéletlen, a gazdasági küzdelem nem szabad, hanem akadályozott. Márpedig két teljesen egyforma erejű egyén a gazdasági életben nem található. Így a verseny sem szabad közöttük sohasem.” (Navratil [1939] II. 746. o.) „...a teljes gazdasági szabadság rendszerében a vagyoni erőnek jut a termelés terén a vezetőszerep, ez irányítja ilyenkor a termelést saját céljai szerint”. (Uo. 742. o.) A fogyasztó-eladó kapcsolatban a termelő tisztességtelen eljárásokra ragadtatja magát. Kihasznlja a vevő tudatlanságát, jóhiszeműségét, s árúját a valóságosnál jobbnak tünteti fel, „...rosszabb minőséget jobb cégér alatt adhat el a fogyasztónak”. (Uo. 741. o.)

A vagyonmegosztás egyenlőtlensége Navratil ábrázolásában érdeklentétté tmaszt a társadalom tagjai között. „Abban a küzdelemben, mely a társadalom jövedelmében való részesedés, tehát a jövedelemelosztás körül folyik ... a vagyonnal való rendelkezés, illetve a vagyon hiánya állítja szembe egymással a társadalmi jövedelmen osztozkodó feleket.” (Uo. 586. o.) A nagyobb gazdasági erővel rendelkezők részéről uralomra való törekvés nyilvánul meg, a kisebbek részéről pedig az elnyomás elleni védekezés. A magántulajdoni rendben Navratil szerint ez határozza meg a vagyon-

és a jövedelemelosztást. Nem igaz, hogy „...az ellentétes erők kiegyensúlyoznák egymást, és hogy eként az a bizonyos harmónia állna elő a gazdasági életben ... A verseny okozta küzdelem uralmat, feltétlen, állandó uralmat akar biztosítani annak, aki erősebb.” (Uo. 745. o.) Földes, Balás, Navratil által a szabad verseny hatását bemutató képből nyoma sincs a paretói optimumhelyzeteknek.

A romboló verseny helyébe lassan az egyesülés lép, a kartell, a tröszt. Ezek azonban – mutat rá Navratil – nem a köz érdekében, hanem magánérdekből jönnek létre. A gazdasági küzdelemben a kisemberek is az egyesülés fegyveréhez nyúlnak. És ha az egyesülés törekvései a közgazdaság egésze szempontjából nem járnak üdvös eredménnyel, „...előtérbe lép az állam tevékenysége a gazdasági szabad küzdelem hátrányainak ellensúlyozására...” (Uo. 167. o.)

Elkanyarodva az eddigi gondolatmenettől, Navratil nézeteinek a jellemzését olyan néhány sorral szeretném zárni, amelyben az elmélettörténet fontosságát hangsúlyoztatja. „A tantörténet nagyon hasznos kiegészítője a közgazdaságtan elméletének, mert keletkezésükben, tehát legjobban megérthetően és legigazabban magyarázza meg nekünk a gazdasági tanításokat. Aki tehát jó tantörténetet ad, igen hasznosan járul hozzá a közgazdaságtani tudás fejlesztéséhez.” (Navratil [1927] 321. o.)

### Heller Farkas

Heller Farkas a József nádor Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem professzora, a Közgazdasági Társaság egykori alelnöke a két világháború közötti időszak legkiemelkedőbb magyar közgazdásza volt. Bár könyveiben és folyóiratcikkeiben kora gazdaságának mindennapi problémáival, konkrét gazdaságpolitikai, szociálpolitikai kérdésekkel is foglalkozott, munkásságának a súlypontját a közgazdasági elmélet és annak története jelentette.

Heller már fiatalon, 27 éves korában, az 1904-ben megjelent „A határhaszon elmélete” c. első könyvében nagy igénnyel lépett fel. Műve feladatának a határhaszon-elméleten felépülő tanítások megszervezését, ellentmondásoktól mentes kifejtését tekintette, amely szerinte mindeddig nem történt meg. Heller Farkast az osztrák iskola legjelentősebb képviselőjének említik Magyarországon.

Heller persze műveiben más irányzatok eredményeit is felhasználja. Az osztrák iskola hatása azonban utolsó elméleti műveiben is erősen érezhető. Az osztrák iskola tanításaival kapcsolatban kibontakozott szinten minden fontos elméleti vitában nyilvánította állásfoglalását. Tankönyveiben ismertette az osztrák iskola megalapítóját, Menger és az újabb német történelmi iskola vezéralakját, Schmoller közötti módszertani vitát, Menger álláspontját fogadja el és védi Schmollerrel szemben.

Rámutat arra, hogy a különböző nemzetek gazdasági életében mutatkozó különbségek ellenére is kétségtelenül van a világban végbemenő gazdasági folyamatokban általános törvényszerűség, amelynek felkutatásáról nem lehet lemondani, és a tisztán történelmi vagy normatív irányú gondolkodás nem elégti ki az emberi elmét a dolgok mélyebb összefüggésének megértésére irányuló törekvésében. Az elmélet az elvont absztrakciós módszer eredményeként jött létre, azért mert a világot az emberi ész sohasem foghatja fel úgy, hogy egyszerre vesz figyelembe valamennyi hatótényezőt. Aki ezt akarja, érvel Schmollerrel szemben, az nem veszi figyelembe, hogy a hatótényezők sokasága folytán lehetetlen olyan szabály, amely az összes lehetséges esetet magában foglalja. Azoknál, akik elutasítják az absztrakciós módszert, háttérbe szorul a törvények kutatása, helyébe a leírás, a történelmi kutatás lép. Márpedig elméletre mindnagyobb szükség van ahhoz, hogy az összegyűjtött anyagot értékelni tudjunk, sőt már ahhoz is, hogy tudományosan felhasználható anyagot tudjunk gyűjteni, feltétlenül előzetes feltevésekre van szükség. (Lásd Heller [1943] 63. o.)

Heller azonban nagy önállósággal használja fel az osztrák iskola fogalomrendszerét, annak elméleti kereteit kiszélesíti, az osztrák iskola által bemutatott hatóerőket

új tényezőkkel egészíti ki, az iskola képviselőivel nem mindenben ért egyet, gyakran túlhalad az osztrák iskola álláspontján, s hozzájárul az elmélet fejlődéséhez.

Különösen az érték-, az ár- és a jövedelemelosztási elméletben, továbbá a tőkeelmélet területén ért el önálló eredményeket. Ugyanakkor már a század elején elkezdett szociálpolitikai kérdésekkel foglalkozni, s színvonalas munkát végzett a pénzügytan területén is. Ma is figyelemre méltók az adópolitikával kapcsolatos megjegyzései s a kormányzati kiadások finanszírozásának hatásaira vonatkozó fejtegetései. 1943-ban megjelent elmélettörténeti könyve pedig mind a tárgyalási problémák széles skáláját, mind a tárgyalási mód mélységét illetően világviszonylatban is egyedülálló volt. Kár, hogy angol nyelvű kiadását a háborús események megakadályozták.

Közelebbről is szemügyre véve Heller teljesítményét az elmélet területén, rá kell mutatni arra, hogy a határhaszon fogalmának értelmezésében túlment eme elmélet hagyományos interpretációján. Ez tükröződik többek között Othmar Spann, Friedrich von Gottl-Ottlienfeld és az osztrák iskola képviselői közötti vitában elfoglalt állásfoglalásában. Előbbi két szerző azt hányta a határhaszon-elmélet híveinek a szemére, hogy elméletük individuális, szubjektív. Heller szerint e támadást az tette lehetővé, hogy „a határhaszon-elmélet kétségtelenül túlment általánosításában a megengedett határon. Azt a magában véve helyes felismerést, hogy az értéknek igen fontos alanyi tényezői vannak, túlzottan próbálták az egész vonalon érvényesíteni.” (Heller [1926] 264. o.)

A határhaszon-elmélet védelme során Heller igyekszik a társadalmi hatásokat is beilleszteni a határhaszon-elmélet keretei közé. Helyenként közel kerül az institucionalista felfogáshoz, de mindvégig megmarad a határhaszon-elmélet talaján. „...azzal, ha elismerjük, hogy egyéni viszonyai és képességei alapján dönt minden gazdálkodó cselekvései során, távolról sem állíthatjuk azt, hogy e döntés a társadalmi környezetre való tekintet nélkül és a társadalomba való betagoaltságunk figyelmen kívül hagyásával történék. Teljesen igaz, hogy az egyénnek még szükségletei is, melyek pedig leginkább egyéni sajátosságainak látszanak, a társadalmi környezet hatása alatt állnak, mert környezetünk, társadalmi osztályunk szokásai és követelményei döntően befolyásolják már szükségleteinket is, sőt bátran mondhatjuk, még a döntés módját, a gazdasági ítélezést is befolyásolja a társadalmi környezet. Ezen állítások egyike sincs azonban ellentétben azzal, hogy az értékelés alapja végeredményben mégis csak az egyén...” (Uo.)

A szubjektív elem túlzott előtérbe állítása mellett a határhaszon-elmélet hiányosságaként említi meg Heller: az elhanyagolta azt aényt, hogy az emberiségnek a természettől küzdelem útján, testi és szellemi erőfeszítés árán kell adományait elhódítani. Igyekszik a munkát a határhaszon-elméletbe beépíteni. Hangoztatja, hogy a munka kifejtésének terhes volta folytán az emberek sokkal nagyobb mértékben tartózkodnak a munkától, mint amennyire tartózkodtak volna, ha e körülmény nem forogna fenn. Emiatt a munka sokkal nagyobb mértékben válik szükössé, mint ahogy vált volna e nélkül, ami a javak szükösségének is egyik oka. E szemponttal szerinte Wieser is csak egészen mellékesen foglalkozik. Heller úgy gondolja, hogy mindazon tényezők, amelyek befolyásolják a javak mennyiségét, az értékképzés távolabbi tényezői. Szerinte a határhaszon-elmélet még kiegészítésre szorul az értékre ható távolabbi tényezők elemzésében. Míg a határhaszon-elmélet a szükségletkielégítéssel összefüggő tényezőket teljesen tartalmazza, addig az objektív tényezőket csak hiányosan képviseli, mivel az objektív tényezők rovására túlságosan előtérbe tolja a szubjektíveket. Azt tartja, hogy a határhaszon-elméletet tovább kell fejleszteni abban a tekintetben, hogy kimutassa, hogy mindezen tényezők valóban a határhaszon útján befolyásolják az értéket. A határhaszon Heller szerint nem az érték végső oka, hanem csak az összes értéktényező gyűjtőpontja. Egyesíti magában az összes tényező hatását, nemcsak a szubjektíveket, hanem az objektíveket is. A határhaszon ilyen értelmezése nem mellőzi egyetlen objektív tényezőnek sem az értékre gyakorolt befolyását. (Lásd Heller [1904], [1906].)



Heller nemcsak a határhaszon fogalmát igyekszik eredeti módon megközelíteni, hanem figyelemre méltó nála a határpárok elméletének a felhasználása a jövedelemelosztási viszonyoknak s a profit keletkezésének a magyarázatánál.

A határpárok elméletével kapcsolatban rámutat arra, hogy a szóban forgó elmélet nemcsak azért volt nagy haladás, mert egyéni gyökeréig vezette vissza az áralakulást, hanem azért is, mert az alkudozásnak, a vagyoni, a gazdasági fölénynek az áralakulásban való szerepét teljes jelentőségében felismerte. Megmutatta, „hogy az árnak bizonyos határok között ti. a határpárok értékelése között bizonyos mozgási szabadsága van. Ezzel az árelmélet elveszítette merevségét, mely a régi elméletben akkor nyilvánult meg, midőn az árat egyetlen szigorúan meghatározott pontnak, ti. a kereslet és kínálat metszéspontjának fogta fel.” (Heller [1943] 140. o.) Az árhatárok pontos találkozási pontja Heller szerint akkor sem szükségszerű, ha nagy tömegek állnak egymással szemben és éles a verseny.

A határpárok elméletét Heller – túlmenve az osztrák iskolán – kiterjeszti a termelési javak piacára is. A keresleti oldalon a vállalkozók a termelési javakat határtermelékenységük szerint értékelik. A kínálati oldalon a munkás számára munkája azért hasznos, mert biztosítja számára a megélhetéshez szükséges jövedelmeket. Heller rámutat arra, hogy „...a termelési javak piacán a vállalkozó helyzete ... üzleti tájékozottságánál fogva erősebb szokott lenni, mint a kínálók helyzete ...” (Heller [1945] 78. o.)

Hasonló a helyzet Heller szerint a fogyasztási javak piacán is. A kínálók hivatászerűen eljáró vállalkozók, míg a vevők laikusak, nem rendelkeznek a piacon a vállalkozókéhoz hasonló szakképzettséggel, tájékozottsággal, nincs olyan áttekintésük a piac felett, mint az eladóknak, de nem is használják fel a legelőnyösebb vásárláshoz szükséges időt. Éppen ezért a versenyár Heller szerint nem jelent társadalmi optimumot. (Uo. 102. o.)

A vállalkozóknak a kétféle piac közötti ügyesebb mozgása, a termelési javak tulajdonosainak a tökéletesebb ismerete folytán a termelési szolgálatok és a fogyasztási javak piacán a határpárok értékelésében mutatkozó különbséget a vállalkozók a maguk javára tudják profitként felhasználni. A határtermelékenységi elméleten felépülő uralkodó jövedelemelosztási elméletben a profit kérdése tökéletes verseny körülményei között statikus egyensúlyi helyzetben mind a mai napig megoldatlan. Az optimális alokáció elmélete megköveteli, hogy a megtermelt nettótermék teljes értékét visszavezessék a termelésben részt vett termelési tényezőkre, a munka, a tőke és a föld közreműködésére, aminek az értékét a munkás, a tőkés a földesúr jövedelmeként, azaz munkabéreként, kamatként, földjáraadékként meg is kapja. A profit számára a termék értékében nincsen hely.

A gazdasági beszámítás elméletében, hangoztatja Heller, semmi sem okozott olyan nehézséget, mint a profit magyarázata. Noha a gazdasági életben lépten nyomon szembetalálkozunk a profittal, az elméletben viszont nincs a számára hely, „...mert ha az ár csak a költségelemeket tartalmazná, akkor a vállalkozó csak költségeinek megtérítésére számíthatna... nem marad semmi, amit a vállalkozói nyereség gyanánt állíthatnánk oda.” (Heller [1919] 215–216. o.)

Heller megoldása: ha értékelméleti alapon nem is oldható meg a profit problémája, megoldható árelméleti alapon. A vállalkozói nyereség – írja – „árelméletünkkel összhangban éppenséggel nem mutatkozik... a gazdasági élet rendes menetétől eltérő tüneménynek...” (Uo. 217. o.) Az ármechanizmus szabad verseny körülményei között is profitot eredményezhet annak következtében, hogy a határpárok elmélete alapján mindkét piacon kimutatott árhatárok között a vállalkozó ügyesebben tud mozogni, mint a vele szembenálló felek.

Feltétlenül fel kell figyelniünk Hellennek a felfogására a tőkéről. Heller az immateriális tőkeelméletet képviseli. Közgazdaságtanának első kiadásában a tőkének olyan, a társadalmi viszonyokba történő beágyazását adja, amelyet a nem marxista irodalomban alig lehet megtalálni. Én a tőke ilyen értelmezésével sokkal halványab-

ban Werner Sombart „Der moderne Kapitalismus” c. művében találkoztam csak. Éppen ezért Heller tőkére vonatkozó megállapításainak nagy részét a szerzőt idézve adom vissza. Heller rámutat arra, hogy mihelyt kialakult az egyéni szabadság, ami a rabszolgák és a jobbágyok esetén nem állt fenn s kialakult a tulajdon nélküliek széles tömege, „a tárgyi termelési javak birtokából olyan erő sugárzik ki, mely az ilyenek nélkül szűkölködő egyének gazdasági alávetését és a tulajdonos részéről a vezető szerepnek pusztán gazdasági alapon, cserefolyamatok útján magához ragadását teszi lehetővé.” (Heller [1921] 326. o.) „A tőke tehát olyan társadalmi tényező, az emberek között keletkezett társadalmi viszonylat, melyet a hatalmi tényező gazdasági válfajának mondhatnánk.” (Heller [1919] 316. o.) A konkrét tőkejavakat nem tekinti tőkének, mert azok „csak személyi viszonylataikban, hatalmi kihatásukban nyernek olyan működési kört” (uo. 318. o.), amelyre a tőkefogalom már ráillik.

Heller hangoztatja, hogy nem az önmegtartóztatás a tőke keletkezésének a forrása. „Ez a felfogás – írja – teljesen figyelmen kívül hagyja azt aényt, hogy a tőke már keletkezésében sem individuális, hanem társadalmi tényező és így már keletkezésében is a társas lét feltételeire vezethető vissza.” (Heller [1921] 334–335 o.) „A történelem fényes bizonyítékát szolgáltatja annak, hogy az uralkodó társadalmi osztályok miként kényszerítették a tömeget nemcsak munkára, hanem egyúttal arra is, hogy alacsony színvonalon élve termelésük legnagyobb részét nekik bocsássa rendelkezésére.” (Uo. 335. o.) Az eredmény azonban hosszú távon a termelési eljárások tökéletesbülése és az emberiség életszínvonalának emelkedése lett.

Heller a vállalkozók magatartásának motívumát nem fogyasztói jólétük emelésében látja. „...a tőkében rejlő hatalom... a gazdasági eredményt mintegy önmagáért, az annak birtokában lévő vállalkozó személyes szükségleteinek legmesszebbmenő kielégítésén túl is keresi. Csak ebből magyarázható a tőke szervező erejének az úgyszólván korlát nélküli terjeszkedési törekvése, amely mintegy a hatalommal élő egyéneket is magának alávetve, azokat messze azon a határon túl is gazdasági erő kifejtésre vezeti, amelyet életmódjuk javítása jelöli meg.” (Uo. 367. o.)

Túllépve az elméleti kutatások területén, Heller már a század elején szociálpolitikai kérdésekkel is kezdett foglalkozni. E vonatkozásban is hazánkban az úttörők közé tartozott, hiszen a magyar szociálpolitikai irodalom csak a múlt század vége felé kezdett kibontakozni. Szociálpolitikán a gazdaságpolitika sajátos ágát érti, amely védelmet kíván biztosítani a gazdasági erők szabad játéka által veszélyeztetett társadalmi osztályok számára, előmozdítva ezáltal a különböző társadalmi osztályok közötti egyensúlyt. Hangoztatja, hogy bár a szociálpolitika hatásköre igen széles, „mégis legnagyobb részében munkáspolitikai, vagyis a munkásosztály helyzetének megfelelő szabályozása. Ennek oka az, hogy a kapitalista termelési rendszerben a munkásság helyzete megfelelő biztosítékok nélkül hátrányosan alakul és az osztályharc felidézésével veszélyeztetheti a gazdasági, de az egész társadalmi rendet is.” (Heller [1937] 412. o.) S míg gazdasági törvényszerűségek után kutatva Heller az elméleti tételek megformulázása során nélkülözhetetlennek tartja az absztrakciós módszer alkalmazását, addig az 1920-ban megjelent Szociálpolitika c. könyvecskéjében a német történelmi iskola álláspontjához közelít. Ez nem véletlen, hiszen a német történelmi iskolához tartozó közgazdák voltak 1872-ben a Verein für Sozialpolitik megalapítói, amely egyesület nagy hatással volt a német szociálpolitika fejlődésére. Az említett művében Heller arról ír, hogy a gazdasági folyamatok a társadalmi élet keretei között mennek végbe, az ember nem pusztán gazdasági lény, hanem része a társadalomnak, önálló rendeltetéssel bíró személy. És a szociálpolitikának ezzel számolnia kell. Felhívja a figyelmet arra, hogy a gazdasági individualizmus, különösen a liberalizmus formájában nem veszi tekintetbe azt, hogy „a gazdasági erők szabadon hagyása egyes osztályok tagjainak emberi mivoltát veszélyezteti”. (Heller [1920] 15. o.) Szerinte az általános emberi célok és a közgazdasági érdekek összeütközésbe kerülhetnek egymással. Ilyenkor Heller indokoltnak tartja az állam

gazdasági beavatkozását. „...az általános emberi célok érdekében való beavatkozást – írja –, még az esetben is indokoltnak tartjuk, ha az a közgazdaság érdekeivel ellentétben a gazdasági produktivitásnak bizonyos korlátokat is szab.” (Uo. 24. o.)



Hat vezető közgazdász nézeteit villantottuk fel. Köztük öten működtek az elmélet területén. Kautz és Földes tudományos működése a monarchiában, Balás, Heller, Navratil teoretikus tevékenysége pedig elsősorban a két világháború között fémjelzte a magyar közgazdaságtudományt. Valamennyien tagjai voltak a Magyar Tudományos Akadémiának. Ha a közgazdaságtudomány fejlődéséhez alapvetően nem is járultak hozzá, nemzetközileg elismert megállapításaik nem is voltak, de koruk közgazdaságtanának tanításait nagy önállósággal, eredeti módon építették bele közgazdaságtanukba, azokba sajátos szintet vittek, műveik színvonala nem maradt el a nemzetközi színvonaltól. Mindegyiknek jelentek meg művei külföldi kiadóknál. Nemzetközileg figyelemre méltót elsősorban az elmélettörténet területén nyújtottak. Kautz és Heller műve mellett itt utalok Surányi Unger Tivadarnak német kiadóknál megjelent elmélettörténeti könyveire.

A tárgyalt teoretikus szerzők egyike sem idealizálta kora tőkés gazdaságát. Mechanizmusának működésében mutatkozó súlyos zavaraira mindegyikük felhívta a figyelmet. A szabad verseny üdvös hatását nagy fenntartásokkal fogadták. A magánszektor stabilitásának a mai monetaristákra jellemző elve náluk hiányzott. Az absztrakciós módszer alkalmazása során a tőkés gazdaság valóságára is figyeltek. Ebben a második német történelmi iskola képviselőinek, az ún. tanszéki szocialistáknak a hatása is megnyilvánult.

Álláspontjukat úgy érzem Mandello Gyulának, a Közgazdasági Társaság egykori főtitkárának, s a Közgazdasági Szemle hajdani főszerkesztőjének 1905-ben megjelent sorai jellemzik a legkifejezőbbben:

„Magyarország a gazdasági és társadalmi fejlődésnek oly fokán áll, melyen feltétlenül a capitalismusnak kell a főszerepet játszania... Ámde bölcs előrelátásnak és a Conserváló politikának a feladata: ne engedje, hogy a fiatal óriás, a capitalismus, erőit más, mint hasznos és jóltevő irányban érvényesítse s vigyázzon, hogy kárt ne tegyen. Ha Magyarország erre figyelemmel van, talán megkímélheti magát azoktól a keserű tapasztalatoktól, melyeket más országok, előbb menve át a fejlődés e fokain, átszenvedtek.” (Mandello [1905] 14. o.)

#### Hivatkozások

- BALÁS KÁROLY [1922]: Politikai gazdaságtan. I. II. Eggenberger, Budapest.  
 FÖLDES BÉLA [1902]: Közgazdasági értekezések. II. kötet, Politzer, Budapest.  
 FÖLDES BÉLA [1917]: Társadalmi gazdaságtan. Athenaeum, Budapest.  
 HANEY, L. H. [1949]: History of Economic Thought. The Macmillan Company, New York.  
 HELLER FARKAS [1904]: A határhaszon-elmélet és a munkaelmélet. Közgazdasági Szemle, 21. kötet.  
 HELLER FARKAS [1906]: A határhaszon-elmélet bírálata. Közgazdasági Szemle, 35. kötet.  
 HELLER FARKAS [1919]: Közgazdaságtan. Németh, Budapest.  
 HELLER FARKAS [1920]: Szociálpolitika. Németh, Budapest.  
 HELLER FARKAS [1921]: Közgazdaságtan. Németh, Budapest.  
 HELLER FARKAS [1926]: Támadások a közgazdaságtan néhány alaptétele ellen. Közgazdasági Szemle.  
 HELLER FARKAS [1937]: Közgazdasági lexikon. Grill, Budapest.  
 HELLER FARKAS [1943]: A közgazdasági elmélet története. Gergely, Budapest.  
 HELLER FARKAS [1945]: Közgazdaságtan. Ötödik kiadás. Mérnökto vábbképző Intézet Kiadványai, Budapest.  
 KAUTZ GYULA [1875]: Nemzetgazdaság és pénzügytan. Franklin, Budapest.  
 LÁNG LAJOS [1882]: A közgazdaság elmélete. Kilián Frigyes, Budapest.

- LÁNG LAJOS [1904a]: A védővamos fordulat. Közgazdasági Szemle.  
LÁNG LAJOS [1904b]: Chamberlain. Közgazdasági Szemle.  
MANDELLO GYULA [1905]: Szociálpolitikai program, Pesti Könyvnyomda-Részvény Társaság.  
NAVRATIL ÁKOS [1936]: Közgazdaságtan. I. kötet. Második kiadás. Gergely, Budapest.  
NAVRATIL ÁKOS [1939]: Közgazdaságtan. II. kötet. Második kiadás. Gergely, Budapest.  
NIENHANS, JÜRIG [1990]: History of Economic Theory. Baltimore, London.  
SZÉCHENYI ISTVÁN [1904]: Világ. Második kiadás. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest.

## HIRDETÉSI ENCIKLOPÉDIA



### **Média Hirdetési Árak és Szolgáltatások 5. kiadás**

Megjelenik: 1994. augusztus végén

8 fejezetben, 492 oldalon, 1920 média  
részletes adatai, tarifátblázatokkal!

+ Ügynökségek (Marketing, PR, Reklám)  
Nyomdák és Terjesztők

Újdonságaink:

Közterületi reklámfelületek grafikai

GFK Hungária, Mahir Observer és

Szonda Ipsos tájékoztatók

Összehasonlító táblázatok példányszám alapján

Minisztérium által támogatott kiállítások

Megrendelhetők a kiadónál:

S&S Karakter Kft. 1055 Bp., Honvéd u. 40.

Tel.: 112-8846, 131-3529, 132-0611 Fax: 111-9636

### **1 000 000 Ft-os NYEREMÉNYJÁTÉK!**

A könyv vásárlói között hirdetési lehetőségeket és  
Média Ász előfizetéseket sorsolunk ki 1994. december 8-án.

HOVÁNYI GÁBOR

## A pályaváltás menedzselése

A pályaváltás-menedzselés szerepe megnőtt a kelet-európai gazdaságokban. Pályaváltáskor a válságmenedzsernek nemcsak a hagyományos, hanem új vállalati erőforrásokat is figyelembe kell vennie: a vállalat információs rendszerét, innovációs képességét, irányítási rendszerét, beilleszkedését egy fejlesztési, beszerzési, termelési és értékesítési hálózatba (networkbe), valamint a pályaváltás megvalósításához szükséges időt.

A tanulmány összehasonlítja, mi a hagyományos és az új erőforrások jelentősége és bővítésének lehetősége a fejlett piacgazdaságokban és a magyar vállalatoknál. Ezt elemezve rámutat azokra a hiányosságokra, amelyek a pályaváltások magyarországi menedzselését jellemzik, és áttekinti a válságmenedzserek feladatait és lehetőségeit a hiányosságok felszámolására.

A vállalat egészét megrázó válságban a vezetésnek mindent újra kell gondolnia:

- számba kell vennie a *környezet* adta lehetőségeket és a külső feltételek korlátjait,
- merőben *új célokat* kell kitűznie, amelyekkel talpra állíthatja a vállalatot, és
- át kell alakítania a vállalati *erőforrások* szerkezetét és működését, szükség esetén új forrásokat is bevonva vagy korábbiakat feladva.

A válságmenedzsernek *három kockázattal* is számolnia kell, amikor megformálja a talpra állásnak ezt a koncepcióját: 1. Bizonytalan a környezeti feltételek prognózisa, tehát azok a lehetőségek és korlátok, amelyek közepette majd ki kell vezetnie a vállalatot a válságból. 2. Bizonytalan, hogy az új célok valóban alkalmasak lesznek-e a válság leküzdésére még akkor is, ha a környezeti feltételek előrejelzése helyesnek bizonyul. 3. Kétséges, hogy a vállalati erőforrások átalakított szerkezetet és működése lehetővé teszi-e a válságmenedzselés céljainak elérését (beleértve ezekben a mennyiségi és minőségi elemeket épp úgy, mint az időbeliséget).

A feltételeknek, céloknak és eszközöknek (erőforrásoknak) ezzel a hármas rendszerével minden menedzsernek számolnia kell. A válságmenedzsernek azonban úgy kell prognosztizálnia a lehetőségeket és korlátokat, úgy kell kitűznie a célokat, úgy kell átalakítania az erőforrások szerkezetét és működését, hogy *döntési szabadsága* a krízis következtében jelentősen, sokszor nagyságrenddel beszűkül – a feltételek, célok és eszközök *inherens kockázata* viszont jelentősen, nem egyszer szintén nagyságrenddel megnőtt: ez éppen a válságmenedzselés egyik legsajátosabb vonása.

A vállalatvezetés gyakran kerül krízis előtti helyzetbe. Ekkor már csökken döntéseinek szabadságfoka, de nem olyan vérszesen, mint a válságmenedzselésben. Megnöveked ugyan koncepciójának hármaskockázata is, de kisebb mértékben, mint krízishelyzetben. Ilyenkor van szüksége a *válságelkerülő vezetésre* (turnaround management). E vezetési módszer alkalmazásának az a feltétele, hogy a menedzser még idejében, tehát bekövetkezése előtt felismerje a fenyegető válságot. Így már akkor kitűzheti az elkerülését segítő új célokat, már akkor megteheti a szükséges struktúraátalakító lépéseket, amikor a válság még nem söpörte el vagy benitotta meg a vállalati erőforrások jelentős hányadát.

Mind a vállalat egészét átfogó válság menedzselésében, mind a válságelkerülő vezetésben szorosabban tapad egymáshoz a környezeti feltételek prognózisa és a célok kitűzése, mint ahogyan ezeket az erőforrások szerkezetének és működtetésének átalakítása követi. S ez természetes is: az erőforrások átstrukturálása, új, hatékonyabb működtetésének megalapozása az első kettőnél időigényesebb, s talán összetettebb feladat is. Ezért jelölik ezt a struktúraátalakítást külön fogalommal mind a válságmenedzselésben, mind a válságelkerülő vezetésben: a *pályaváltás menedzselésével* (*change management*). Ez tehát akkor veszi kezdetét, amikor már rendelkezésre állnak a prognózisok a környezeti lehetőségekről és korlátokról, s ezek ismeretében a vezetés már kitűzte a talpra állást vagy a válságelkerülést szolgáló célokat. A pályaváltás menedzselésének tartalma pedig olyan erőforrás-kombináció létrehozása és működtetése – adott esetben új külső erőforrások bevonásával vagy meglévő erőforrások feladásával, értékesítésével –, amelyekkel leghatékonyabban érhetők el a kitűzött célok.

A pályaváltás menedzselésének *kapcsolata* azonban *nem egyirányú* sem a kitűzött célokkal, sem a környezeti feltételekkel: nemcsak ezek határozzák meg a pályaváltás menedzselésének feladatait, hanem sokszor a feladatok teljesítése, teljesíthetősége is visszahat a célokra, sőt, olykor a környezeti feltételek lehetőségeinek és korlátainak mértékére, súlyára, alakulására is.

### A pályaváltás erőforrás-szerkezete

Jól ismert a közgazdaságtan klasszikus erőforrás-koncepciójának „négyes fogata”: a természeti erőforrások, a tőke, a technika és az emberi erőforrások. Ehhez igazodott a vállalatgazdaságtan hagyományos erőforrás-koncepciója is: csupán a telephelyből fakadó természetes forráselőnyöket vagy -hátrányokat (a nyersanyaglelőhelyek közelségét, a rövid szállítási távolságot a továbbfeldolgozás vagy a végső felhasználás helyére stb.) kellett vállalati előnnyé, „tőkévé” konvertálni, és be kellett vezetni egy új kategóriát, az *immateriális értékek* (*intengibles*) erőforrások fogalmát, amelyben a vállalati arculat, a *goodwill* és a PR piac- és erőforrásszerző, ár- és eredménynövelő hatása ötvöződik. Vagyis eggyel kiegészülve ugyan, de megmaradt az erőforrások klasszikus „négyes fogata” a mikrogazdaság területén is.

Az utóbbi évtizedekben azonban jelentősen kibővül a vállalatok vezetőinek szemléletében az erőforrások köre. S ebben nem kis szerepe volt annak, hogy mind gyakrabban rákényszerültek a válságmenedzselésre. Napjainkban *öt markánsan új erőforrással* is számolnak a vállalatvezetők – azaz a menedzsment gyakorlatában *tízre* nőtt a sorsdöntő erőforrások száma:

1. Egyre döntőbb az *információk*, s ennek következtében a vállalati információs rendszerek szerepe az üzleti eredmények alakulásában: az „információs előny” – vagyis ha a releváns és megbízható információ hamarabb áll rendelkezésre egy vállalat számára, mint a versenytársaknak – szinte behozhatatlan versenyelőnyt jelenthet. S minél inkább felgyorsul a műszaki, a gazdasági és a kommunikációs fejlődés, annál számottevőbb lesz ez az információs előny.

2. A műszaki és gazdasági fejlődés felgyorsulásának másik hatása, hogy felértékelődött az újdonság, s ezzel együtt a vállalat *innovációs képessége*. Ez a képesség

nemcsak az emberi erőforrásoktól, tehát a vállalati vezetők és beosztottaik innovációs készségétől és képességétől függ. (Ha csak ez határozná meg, akkor a vállalat innovációs képességét nem új erőforrásként, hanem csupán az emberi erőforrás egyik új, felértékelt tulajdonságaként kellene számba venni.) A vállalat innovációs képessége valójában bonyolult rendszer, amelynek működését és hatékonyságát a szervezet, az információs, döntési és ösztönzési rendszerek, a kommunikációs folyamatok és a vállalatvezetés karaktere is alapvetően befolyásolja.

3. A vállalat sorsát, üzleti eredményeit – úgy tűnik – mind számottevőbben befolyásolja *irányítási rendszere* is. S ezen megint nemcsak csúcsmenedzseri személyiségét, koncepcióit, intézkedéseit vagy a vállalat egész menedzsmentjének összetételét, szakértelmét, üttöképes együttműködését kell érteni – annak ellenére, hogy mind több példa bizonyítja: sokszor a csúcsmenedzser leváltása önmagában is alkalmas arra, hogy a vállalat talpra álljon egy mély válságból, „előnyt tudjon kovácsolni a hátrányból”. A vállalatirányítási rendszerében a személyi karakterjegyeken és a vezetési csoportjellemzőkön túlmenően roppant nagy a szerepük a tervezés, döntés, szervezés, motiválás és ellenőrzés rendszereinek, folyamatainak is. Mindezek végül egyetlen konzisztens „nagyrendszerként” éltetik (vagy sorvasztják működési zavaraiikkal) a vállalatot. Felgyorsult világunkban leginkább a vállalat rugalmasságából, alkalmazkodóképességéből ítéltethető meg irányítási rendszerének színvonala.

4. A negyediként említett új erőforrás a napjainkban kialakuló (főleg ipari) struktúrákkal függ össze. A költség- és időmegtakarítás, valamint a rugalmas igénykielégítés versenyelőnyeinek kiaknázására egyre inkább szoros érdekazonosságra épített fejlesztési, beszállítói, termelési és értékesítési hálózatok alakulnak ki, s ennek keretében egyre szorosabban fonódik a bolygó vállalatok gyűrűje a nagyvállalatok körül. A hálózatokban a nagyvállalatok – új kapcsolati formaként – nyújtásával, know-how-ok átadásával a bolygó vállalatokat – ezek viszont fűgőbb innovációs képességük eredményeinek nagyarányú termelési és értékesítési feladatait bízzák a tőkeerős és széles körű piaci kapcsolatokkal rendelkező nagyvállalati partnerre. Így lassan vállalatok versenye helyett kialakul a hálózatok versenye – s ennek következményeként megjelenik egy új erőforrástípus: a fejlesztési, beszerzési, termelési és értékesítési *hálózatba illeszkedés* képessége.

5. Az ötödik és talán leginkább latba eső új erőforrás az *idő*. Mindinkább igazolódik, hogy minden más hiányzó erőforrást viszonylag könnyebben szerezhet meg egy vállalat a jól működő piacgazdaságban (piacképes ötlettel tőkét szerezhet, tőkére élenjáró technikára, üttöképes menedzsmentre és korszerűen képzett munkatársakra tehet szert, ezek segítségével pedig akár „innovációdömpinget” is gerjeszthet), de aligha pótolhatja az elszalasztott időből származó kárát. S mintha az eltelt idő tartalmával nem egyenes arányban, hanem exponenciálisan nőne egy vállalat versenyhátránya valamennyi többi erőforrásának működési területén: piaci pozíciójában, a műszaki fejlődéssel való lépéstartásában, emberi erőforrásának szakmai felkészültségében, valamint munka- és minőségi fegyelmében, a vállalat tőkeerejében, hitelképességében, likviditásában stb.

A jól működő piacgazdaságban honos vállalatok vezetői napjainkban *fontosabbnak tartják* ezt az *5P*-t, vagyis az új erőforrásokat, mint a hagyományosakat. S különösen felértékelődik az „*5P*” szerepe válsághelyzetekben és a válságelkerülő vezetésben: ilyenkor még szűkebbre szabott az idő, többet érnek a jókor beszerzett, pontos információk, a nagyobb felelősséggel együtt nagyobb szerepet kap a vállalat irányítása, még a szokásosnál is értékesebb egy-egy átütő erejű innováció, és jobban kihasználható az a szinergiahatás, amely egy-egy fejlesztési, beszállítói, termelési és értékesítési hálózathoz való illeszkedésből fakad.

Más a helyzet viszont a *többdimenziós válsághelyzetekben*, vagyis olyanokban, amelyekben hazai vállalataink jelentős része vergődik (Hoványi [1993]). Ezekben a vállalati válságokat épp úgy súlyosítja a *makrogazdasági válság* (a recesszió) nagyobb gondként az elmeszesedett szervezetek sora, a gazdálkodás bizonytalan

játékszabályai és a sokszor ellentmondásos, késedelmes vagy dilettáns kormányzati intézkedések Hoványi [1994]), mint az „*emberi tényezők*” válsága (az értékrend torzulása, a kiábrándultság béklyói, a szaktudás avulása, a munka- és minőségi fegyelem fellazulása stb.). Többdimenziós válságban hiány van a klasszikus erőforrások közül tőkében, technológiában, az immateriális értékekben és az emberi erőforrások minőségi tényezőiben (a mennyiségekben éppen bőség van a növekvő munkanélküliség miatt). S ez az erőforráshiány többnyire jelentősen módosítja, *eltorzítja a vezetők szemléletét, helyzetmegítélését*: a válsághelyzetben tőkehiányra, s ennek következményeként a technológia és a versenyképes termékek hiányára helyezik a hangsúlyt. Mindezt érzékeltetik az 1. táblázat nem reprezentatív, de tendenciát érzékeltető felmérési eredményei.<sup>1</sup>

1. táblázat

**A vállalati erőforrások vezetői megítélése a fejlett piacgazdaságokban és Magyarországon a vállalati növekedés időszakában és válsághelyzetben\***

Erőforrások	Vállalati megítélés (10 = igen fontos, 1 = elhanyagolható)			
	a fejlett piacgazdaságban		magyar nagyvállalatoknál	
	növekedésben	válságban	növekedésben	válságban
Hagyományos erőforrások				
tőke	6,67	8,45	9,16	10,00
technológia	7,42	7,62	8,30	9,24
emberi erőforrás	8,51	8,38	7,22	7,43
immateriális erőforrás	7,28	6,17	5,45	4,61
„Újabb” erőforrások				
információ	8,56	10,00	6,07	6,48
innováció	7,83	9,72	6,18	6,61
irányítás	8,39	10,00	7,32	8,59
illeszkedés	8,11	9,83	6,03	6,17
idő	8,42	9,85	6,06	6,43

\* 25 piacgazdasági és 25 magyar nagyvállalatnál 1990-ben és 1993-ban végzett tájékozódás nem reprezentatív jellegű, csak tendenciát jelző eredményei.

Az 1. táblázatból látható, hogy a magyar „válságmenedzsereknek” torz a helyzetmegítélése, ami több következménnyel jár. A válságmenedzser, ha nem kerüli el ezt a csapdát,

- számottevően *leértékeli* a többi vállalati erőforrás, tehát az *5I* jelentőségét a válságmenedzselésben, a pályaváltásban – noha ezek éppen fontosabbak lettek;
- csupán kívülálló okokkal magyarázza a válsághelyzet kialakulását (piacok összeomlása, világgazdasági recesszió, tőkehiány, elviselhetetlen kamatterher és „körbetartozás” stb.), így egyfajta *fátumra hárítja át* a bekövetkezését, s ezzel együtt a végső felelősséget is a válság megoldásáért (ezt a felelősséget nemegyszer a kormányzatra ruházza át, amelynek persze nagy a szerepe a válság mélyítésében vagy csökkentésében...);
- az áthárítással *megfosztja önmagát* attól, hogy hatékonyan bevesse a talpra állítás, a pályaváltás menedzselésének valamennyi eszközét – beleértve az új erőforrásokat is – a válság megoldására vagy elkerülésére; márpedig frusztrált vezető aligha válhat be válságmenedzserként.

(Az persze újabb tanulmány tárgya lehetne, hogy az elmúlt években mennyiré kényszerítette a gazdaságpolitika a hazai válságmenedzsereket szemléletük ilyen torzítására: milyen bilincseket rakott rájuk a privatizálásban, milyen téves orientációkat adott számukra az erőforráshiány felszámolására meghozott vagy elmulasztott pénzügyi intézkedéseivel, mennyire ösztönözte vagy fogta vissza külgazdasági kapcsolataikat stb.)

<sup>1</sup> A külföldi felméréseket a szerző a Denver Universityn, a hazaiakat a BKE–KTI vezetőképzése keretében végezte 1990-ben és 1993-ban.



### Az erőforrás-szerkezet átalakításának feladatai és üteme

A pályaváltás menedzselésében 5 + 1 szakaszra osztható az erőforrás-szerkezet átalakításának üteme. Meghatározhatók az egyes szakaszok szerkezetátalakításának tipikus feladatai is, s ezekhez természetesen még sajátos tennivalók is kapcsolódhatnak. (E tennivalók azokból a részcélokból következnek, amelyeket a válságmenedzser vagy a válság elkerülését irányító csúcsvezető tűz ki a feltételek figyelembevételével.) A következők az 5 + 1 pályaváltási szakasz tipikus feladatait veszik sorra egy iparvállalat példáján. (A zárójeles számok az 1. ábra zárójeles számaira utalnak.)

*1. szakasz.* A válságmenedzser vagy a válság elkerülését irányító csúcsvezető már kitűzte az új piaci célokat (1), s ezzel összhangban már kiállította az új vagy megújított gyártmány-szerkezetet is (2). Ehhez – a pályaváltás menedzselésének kezdeteként – több, hagyományos vállalati erőforráscsoport értékelése kapcsolódik: az új termékek gyártásának megindításához szükséges K + F kapacitás felmérése az *emberi erőforrás*-, a *technológia*- és a *pénzügyi forrásigény* tisztázásával vagy a hálózati elv alkalmazásával, külső K + F partnerrel számolva (3), valamint az *immateriális erőforrás*-ráfordítás szükségletének felmérése (4) a vállalati küldetés és arculat módosításához.

*2. szakasz.* Ennek feladatai: K + F kapacitás segítségével az új vagy megújított gyártmány-szerkezet *technológiai* feltételeinek tisztázása (5); állásfoglalás a meglévő gyártókapacitás jövőbeli felhasználásának lehetőségéről és mértékéről, valamint az új beruházási igények felmérése (6); a jövőben nem hasznosítható technológiák (gépek, berendezések stb.), vállalati profilok vagy vállalatrészek számbavétele (7). A beruházásokhoz szükséges belső és külső *pénzügyi források* feltárása (8), az esetleges technológia-, profil- vagy vállalatrész-eladásokból származó pénzügyi forrásbővülés becslése (9). A megújult technológia és vállalat működtetéséhez szükséges *emberi erőforrás-szükséglet* feltárása (10). Mindezek alapján üzleti terv készítése a pénzügyi források iránti igények és a részletes marketingterven alapuló forrásfeltöltés – külső forrás igénybevétele esetén a törlesztés – ütemezésével.

*3. szakasz.* A vállalat új *irányítási rendszerének* megtervezése: a szervezetek és összehangolt működésük, valamint a döntési pontok és felelőségek kialakítása (11), továbbá az *emberi erőforrások iránti igények* kielégítésének és a *feleslegek* leépítésének megtervezése az egyének szintjén (12). Az utóbbiak keretében kell tehát dönteni új szakemberek felvételéről, a meglévők átképzéséről és a vállalati szervezet „karcsúsításáról”. Ebben a szakaszban kell eladni, *pénztökévé tenni* a pályaváltás miatt feleslegessé váló technikákat, az értékesíthető vállalatrészeket is (13). Ide sorolandó a pályaváltáshoz szükséges *külső tőkeforrások* biztosítása (14) és a technológia módosításához igényelt beruházások megkezdése is (15).

*4. szakasz.* Ennek körébe tartozik a vállalat új *információs rendszerének* kiépítése, beleértve az információs igények felmérését, a külső és belső információs források azonosítását, az információs csatornák kiépítését és működésének szabályozását stb. (16). A számviteli rendszer megújítása is ennek a szakasznak a feladata, s ennek keretében különösen a jövőbeli veszteségforrások feltárására kell súlyt helyezni (17). Ekkor kell mérlegelni az új anyag-, alkatrész- és részegységbeszerzés lehetőségeit is, s dönteni az optimális megoldásról – lehetőleg már a hálózati elv, a *hálózatba illeszkedés* alkalmazásával (18). Ehhez csatlakozik a logisztikai rendszer újjászervezése vagy bevezetése is (19). Végül ebben a szakaszban kell befejezni a pályaváltáshoz szükséges beruházásokat, s ekkor kell elvégezni a beüzemeléseket is (20).

*5. szakasz.* Ebbe tartozik a vállalat kommunikációs és ösztönzési rendszerének létrehozása, különös tekintettel az *innovációs készség* fokozására és a munkavállalók vállalati célokkal való azonosulásának elérésére (21). Ide sorolandó a controlling-rendszer kiépítése is (22). Megkezdődhet a megújított működéshez szükséges, folyamatos anyag-, alkatrész- és részegységbeszerzés (23), majd maga az új vagy megújított termelés és értékesítés (24).

*A + 1 szakasz.* A bemutatott öt szakaszban egyetlen vállalati erőforrás nem szerepelt: az *idő*. A + 1 szakasz feladata, hogy ezt is bevonja az erőforrás-átalakításba, méghozzá úgy, hogy átfogja az említett öt szakasz valamennyi tennivalóját: ennek kell tehát igen szoros időrendbe foglalnia a pályaváltás menedzselésének egészét. Az időrendbe foglalás (ütemezés) funkcionális hálótervbe foglalható. Ebben az oszlopok időegységeknek (általában napoknak vagy heteknek, a módszert bemutató példánkban hónapoknak) felelnek meg; a sorok a tíz erőforrástípust különböztetik meg; a sorok és oszlopok metszéspontjai pedig az erőforrás-szerkezet átalakításának tipikus feladatait, illetve a hozzájuk kapcsolódó egyéb tennivalók „eseményeit” foglalják magukban. Ilyen funkcionális hálótervtípust mutat be az *1. ábra*. Az egyes események sorszámokkal szerepelnek a hálótervben; ezek az 5 + 1 szakaszt bemutató bekezdések zárójelbe tett számai alapján azonosíthatók.

1. ábra

**Az erőforrás-szerkezet átalakításának megtervezése funkcionális hálóterv segítségével, a pályaváltás időtartamának maximális lerövidítése**

Erőforrások	Időtartamok (hónapok)											
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Tőke			(6)	(7) (8)	(9)	(13)	(14)	(15)				
Technológia			(5)							(20)		(24)
Emberi erőforrás						(10)	(12)					
Immateriális erőforrás		(4)										
Információ										(16)		
Innováció												(21)
Irányítás							(11)			(17)		(22)
Illeszkedés		(3)								(18)	(19)	(23)
Idő												
Kapcsolódó tevékenységek	(1) (2)											

A kérdés ezután a következő: mit mutatnak a pályaváltást szolgáló erőforrás-átalakítás hazai tapasztalatai. Több külföldi és magyar nagyvállalat pályaváltási kísérleteiből, illetve ezek menedzseléséből – a 2. táblázat alapján – több tanulság vonható le. (Bár ennek a táblázatnak az adatai sem reprezentatívak, hanem csak tendenciákat tükröznek.)

– A magyarországi pályaváltás menedzselésében nem annyira az erőforrások szerkezetének megváltoztatására törekszik a vezetés, mint inkább egy-egy erőforrás elszigetelt módosítására. Ezért válik a pályaváltás *túzottásszerűvé*: a vezetés nem érzékeli eléggé, hogy a hagyományos és az új erőforrások konzisztens rendszert alkotnak, s hogy csak az ezen a szemléleten alapuló válságmenedzselés hozhat sikert közép- és hosszú távon.

– Az egymástól függetlennek tekintett erőforrások (például a tőkehiány megszüntetése vagy a létszámfogyókúra, vagy egy vállalatrész eladása) hatása is csak

2. táblázat

## Vállalatok megoszlása a pályaváltás során figyelembe vett erőforrások száma szerint\*

Vállalati kör	A pályaváltás menedzselése során az átalakított erőforrás-szerkezetben figyelembe vett erőforrások száma							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Piacgazdaságok vállalatai				2	5	8	7	3
Magyar vállalatok	4	14	7					

\* 25 piacgazdasági és 25 hazai nagyvállalatnál 1990-ben és 1993-ban végzett tájékoztató nem reprezentatív jellegű, csak tendenciát jelző eredményei.

egyedi-egyszeri: szinte elvész a válsághelyzet problémáinak sűrűjében. Másként fogalmazva a tanulságot: Magyarországon nem vagy igen kevésbé érvényesül a sikeres pályaváltást jellemző *szinergiahatás*.

– A pályaváltás menedzsere – úgy tűnik – sokszor egyenesen „elfeledkezik” néhány döntő jelentőségű erőforrásról: leértékeli az innovációs készség és képesség szerepét, fölényesen átlép az információk, a korszerű információs rendszerek jelentőségén, meg van elégedve a korábban kialakult vállalatirányítási rendszerrel, az idő pedig – szokós erőforrásként! – elsősorban a túlélést szolgálja, ami első ellentmondás.

– Ha ki is alakul, hogy a menedzsment többé-kevésbé konzisztens rendszernek tekinti az erőforrások szerkezetét, ezt roppant lassan, nehézkesen alakítja át: ezért a tényleges átalakítási folyamat *széttöredezik*, elveszti konzisztenciáját – s az elhúzódo megvalósítás során jelentősen megváltoznak a környezeti feltételek, a lehetőségek és a korlátok is. A pályaváltás tényleges eredményei ezért messze elmaradnak a prognosztizáltaktól.

– Mindennek következményeként idehaza általában *erőforrás-pazarlással* folyik a pályamódosítás, s így maga a válságmenedzselés vagy a válság elkerülése is. De az sem ritka, hogy még az egy helyben topogásnak is a mind nagyobb erőforrás-ráfordítás az ára. (Nehéz másként értékelni például a borsodi válságrégió nem egy pályaváltási próbálkozását.)

## Szempontok a pályaváltás erőforrás-szerkezetének hazai átalakításához

A pályaváltáshoz szükséges új *tőke* könnyen beszerezhető erőforrás a fejlett piacgazdaságokban, ha a hitel fejében kínált lehetőségek jó ötletre épülnek és a vállalkozó megbízható partnernek ígérkezik. Recessziós gazdaságban természetesen romlik a pályaváltást szolgáló beruházások megtérülésének esélye, s ha a visszaesés viszonylag magas inflációval párosul – ez a helyzet idehaza –, mind kétségesebbé válik mind a hitelek részleteinek, mind azok kamatainak visszafizetése. (Ez alól általában csak néhány merev keresletű fogyasztási cikk és szolgáltatás befektetéseinek megtérülése kivétel.) Mindezt a hazai tőkepiacon olyan üzleti terveket célszerű összeállítani a pályaváltási hitelkérelmek alátámasztására, amelyek célul tűzik ki, hogy a jó fizetőképességgel rendelkező versenypiacokon is értékesítenek. Ha ez új terület az értékesítés számára, akkor nyilván nehezebbé válik a pályaváltás menedzselése. De még így is „jó üzletnek” tűnik *információs, irányítási és kockázati áldozatot* hozni a biztosabban és kedvezőbb feltételekkel megszerezhető, gyorsabban megtérülő *tőke* érdekében.

Általában kétséges vállalkozás a pályaváltáshoz szükséges *külső kiegészítő tőke* megszerzése vállalati vagyონrészek eladásából. S ez különösen kétséges recessziós időszakban vagy a vállalati veszteséget növelő (tehát nem nyereségtermelő) vagyónrészek esetében. Az ilyen vagyónrész többnyire csak jóval az értékén aluli áron értékesít-

hető. Mégis, sokszor ez a veszteséges eladás nélkülözhetetlen eleme a talpra állásnak. S ilyenkor általában sürgősen kell szert tenni kiegészítő tőkére, ezért szóba sem kerülhet az eladandó vállalatrés „feljavítása” az értékhez jobban közelítő ár elérésére. Vagyis tudomásul kell venni, hogy bizonyos mértékű „elkötyvetelés” a válságból való kilábalás velejárója: hullámvasútként még mélyebbre le kell futnia a vállalatnak, hogy megkezdődhessenek a felívelés. De ha van rá idő és pénz, vigyázni kell magával a feljavítással is. Ez nem öncélú akció, ennek során az a mérce, hogy várhatóan mit ér majd meg a feljavított változat a vevőnek. Vagyis minden feljavítás vezérfonala egy ilyen tartalmú prognózis.

A *technológia* beszerzése – a nemzetközi kereskedelmet korlátozó intézkedések feloldása után – főként pénz kérdése. A technológia és a tőke közé azonban mégsem lehet egyenlőséget tenni. Minden technológiának ugyanis megfelelő infrastruktúrára kell épülnie, illeszkednie kell egy meglévő vagy csak meghatározott ütemben fejleszhető termelési kultúrához, és igazodnia kell a gyártott új termékek vagy kínált új szolgáltatások pontosan definiált piaci szegmenséhez, réséhez, ennek igényeihez és fizetőképességéhez. A pályaváltás menedzsere számára tehát a technológiamegújítás, az új technológia beszerzése *hármasszori feladat*. S ezt aligha tudja egymaga elvégezni: ehhez olyan menedzsercsoportra van szüksége, melynek szakmai összetétel-e biztosíték e hármasszori illesztés sikerére.

A technológia megújításának másik alapkérdése az új technika *kiválasztásának kritériumsora*. A pályaváltás során többnyire a finanszírozás a „legsúlyosabb keresztmetszet”. A korszerű technikák legtöbbször azonban másodrangúvá vált a beszerzés ára: fontosabb például az üzemeltetés költsége, biztonsága és rugalmassága, a karbantartásnak és a meghibásodások megszüntetésének időigénye, a környezetkímélés mértéke vagy a fizikai élettartam egybeesése a műszaki fejlődés adott szakaszával. (Később veszteségforrássá válik ugyanis a műszaki fejlődés üteménél jóval hosszabb élettartamú technológia megvásárlása.) A technológiamegújítás kritériumsora tehát jelentősen kibővült: elemeinek súlyát, szerepét aligha tudja elbírálni a válságmenedzser egy *újabb szakértőcsoport* nélkül.

Az *emberi erőforrás* átszervezése a pályaváltás menedzselésének egyik igen nehéz feladata: ezen belül nem az új munkatársak felvétele, akikre a pályaváltás tartalmi megvalósításához van szükség; nem a kényeszerű létszámleépítés (bármennyire nehéz is olykor a lelkiismeret számára az ilyen döntéseket meghozni); nem a döntés a megmaradó szakembergárda átképzéséről, továbbképzéséről. Az igazi „vezető próbáló” feladat a válságba jutott vállalat kiábrándult, munka- és minőségi fegyelmében fellazult, nemegyszer egyenesen ellenséges munkaerő-állományban hitet ébresztetni, megerősíteni a *tenni akarást*, elérni a feszes munka- és minőségi *fegyelmet*. Erre csak a legritkább esetben képes az a menedzser, aki alatt válságba vagy annak közelébe jutott a vállalat. (Erre csak akkor van esélye, ha egyértelmű, hogy csupán egy kívülről rákényszerített döntés taszította válságba a vállalatot – amit idehaza mind ritkábban hisznek el a válságba jutott vállalat dolgozói (ÁVÜ-FMVFB [1994]). Helytelen tehát arra hivatkozni, hogy „Az eddigi legfelső vezető ismeri legjobban a vállalatot, ezért őt kell megbízni a válságmenedzseléssel is!” A dolgozók szemében eljátszott becsület – vagy inkább: a vállalat eredményeiből érzékelt alkalmatlanság – aligha vált ki lelkesedést azok körében, akiket a kudarc már egzisztenciális válsághelyzetbe sodort. Ezért van szükség *új vezetőre* az emberi erőforrás átszervezéséhez.

Az emberi erőforrás-menedzselés különleges területe pályaváltáskor a *felső- és középszintű vezetők* megtartása vagy cseréje. Valószínű, hogy *üdvös a csere* a felsőszintű vezetők esetében – hacsak nem illeszkedik be egyikük-másikuk szakértelmével, szemléletével, megőrzött szakmai és emberi hitelével a pályaváltást menedzselő új munkacsoportba. A középszintű vezetők megtartása vagy leváltása inkább *konszenzus kérdése*: akkor célszerű meghagyni őket pozíciójukban, ha mind az általuk vezetett kollektíva, mind a pályaváltás menedzsere egyetért újabb vezetői megbízással. A pozícióban maradás arányairól a 3. táblázat adatai adnak áttekintést ve-

3. táblázat

**A vállalati felső és középszintű vezetők leváltásának aránya  
tíz piacgazdasági iparvállalat esetében,  
a pályaváltás menedzselésének időszakában**

Vezetők kategóriái	Vezetők száma összesen	A pályaváltás során vezetőpozícióban maradt vezetők száma	A vezetőpozícióban maradók az összes vezető százalékában
Felsőszintű vezető	54	8	15
Középszintű vezető összesen	179	51	28,5
marketingben	32	3	9
K + F-ben	21	5	24
termelésirányításban	27	16	59
anyaggyártásban	10	3	30
pénzgyártásban	22	7	32
emberierőforrás-gyártásban	10	3	30
vállalati információs rendszerben	24	6	25
stratégiai tervezésben	12	2	17
központi ügyvitelben	21	6	28

\* A tájékozódás eredményei nem reprezentatívak, de érzékeltetik az általános gyakorlatot.

zetői kategóriák, illetve funkcionális területek szerint, nyugati iparvállalatok esetében. Az adatokból kitűnik, hogy a pályaváltáskor legnagyobb arányú a pozícióváltás a felsőszintű vezetők körében; a középszintű vezetők között elsősorban a marketing, a stratégiai tervezés, a K + F, a vállalati információs rendszer és a központi adminisztráció vezetőinek kellett megválniuk pozícióiktól. Ez irányadónak tűnik, de a 3. táblázatban szereplő arányok mégis csak tájékoztató jellegűek, hiszen a funkcionális vezetők megtartása vagy felmentése attól is függ, hogy egy vállalat milyen éles versenyhelyzetben működik, mennyire jó a pozíciója a műszaki fejlesztésben, mennyire szervezettek és hatékonyak termelési folyamatai, milyen sikeres volt pénzügyeinek menedzselése a válságát megelőző időszakban stb.

Az *immateriális erőforrások* az a terület, amelyen a válságból kilábaló vállalat a legtovább tartó terheket viszi magával. Nehéz ugyanis egy markáns és hatékony vállalati arculatot, erős goodwillt és kedvező PR-t kialakítani napjaink éles versenyhelyzeteiben – de sokkal nehezebb a válsággal vagy csupán annak hírével „megvert” vállalat arculatát, goodwilljét, PR-jét helyrehozni. Tulajdonképpen nem jó maga a „helyrehozás” szó sem: ilyenkor egyszerűbb és sikeresebb *teljesen új arculatot*, erre épülő új goodwillt és új PR-t kialakítani. Ehhez azonban a vállalat egészének kell újjászületnie: küldetésétől termékeinek minőségén és szolgáltatásainak színvonalán át piaci pozíciójáig. Az újjászületést pedig az új menedzsmet reprezentálja: még egy érv amellet, hogy a korábbi vállalatvezető, sőt a felsővezető ritkán tölthet be jól válságmenedzseri szerepkört.

Az *információs rendszernek* hármas feladata van minden szervezetben: továbbítania kell a környezetről szóló információkat, elsősorban az új lehetőségekről és korlátokról; létre kell hoznia vállalaton belül a szervezett információáramlás infrastruktúráját, mindenekelőtt a központi adatbankot, az információs csatornákat, ezek kényszerpályás vagy külön szabályozott működését a visszacsatolásokkal; végül ki kell elégítenie a vezetés sajátos információs igényeit, általában a MIS rendszerek egyik változatával (ennek egyik variánsaként fogható fel a controlling). Az ilyen információs rendszerek kialakítása és „bejáratása” *időigényes*, akár éveket is igénybe vehet. A pályaváltáshoz viszont *kevés idő* áll rendelkezésre: elsősorban a MIS rendszer keretében, a pályaváltás koncepciójának kialakításához, majd a megvalósítását értékelő rendszer kiépítéséhez. Ez az információsrendszer-kialakítás alapvető *ellentmondása* a válságmenedzselésben.

A válságmenedzsernek több, egymást nem kizáró lehetősége van az ellentmondás feloldására: a *formális* rendszerről – viszonylag rövidebb időtartamra – át kell térnie

az *informális* rendszerre. Vagyis pályaváltás idején számos információáramlás nem követheti a szervezeti felépítés struktúráját, hanem az *adatbankon* keresztül közvetlen hozzáféréssel valósulhat meg, vagy *kötetlen kommunikálásként* folyhat. A gyakorlatban mindkét megoldást igénybe veszi a pályaváltás menedzsere. Információs szakemberét pedig azzal bizza meg, hogy alakítsa ki a *gyors controlling* ideiglenes rendszerét, az ellenőrzést a váltás kritikus folyamataira, ellenőrzési pontjaira irányítva. A menedzser ennek segítségével tekintheti át, hogy a pályaváltás egésze milyen eredménnyel és milyen ütemben közelíti meg a válság- vagy válságelkerülés-menedzselés céljait. A hazai válságmenedzselés alig-alig használja ki ezeket, az információs rendszer ellentmondását feloldó lehetőségeket. Itt még a piaccgazdaságra való áttérés éveiben is a „fentről kiszivárogtatott információnak” volt igazi hírértéke a válságmenedzselés számára. Ennek magyarázata kereshető a vállalati krízisért való felelősség kormányzatra való áthárításában épp úgy, mint a gazdaságpolitika nemegyszer voluntarista vagy következetlen, kapkodó intézkedéseiben (*Petschnig* [1994]).

Az *innovációs készség és képesség* a pályaváltás menedzselésének is hatalmas lendítőereje. Megvalósulásának egyik legfontosabb feltétele, hogy a válságmenedzser átértékelve használja fel azokat az általános módszereket, amelyek innovációra ösztönöznek. Az egyik ilyen általános módszer a következő tennivalókból áll: a vezető 1. mintegy itassa át a szervezetet információkkal; ezek jelezzék, milyen területeken van elsősorban szükség a megújulásra (ilyen területek például a feltárt veszteségforrások) és tudósítsanak máshol már megvalósított újdonságokról, amelyek módosításokkal saját vállalatánál is bevezethetők lennének; 2. motiválja munkatársait az innovációra: megfelelő arányban részesítse őket innovációs üzleti eredményeiből, nem a jövedelemgyensúlyt tekintve fő szempontnak, kösse előléptetésüket innovációik sikereihez stb.; 3. biztosítson időt és eszközöket a potenciális innovátorok számára a „tűnődéshez”, hogy kikísérletezhessék ötleteiket; 4. szervezze meg vállalatánál a kötetlen kommunikálást, mert ez fokozza a beosztottak innovációs képességét: mások ötletei, kritikái, elismerései sarkallják az egyre újabb és jobb innovációk létrejöttét; 5. viszonylag gyorsan döntsön az innovációs javaslatok elfogadásáról; 6. tegyen meg mindent, hogy a már elfogadott innovációk meg is valósuljanak: elkedvetlenítő ugyanis, ha elfogadott javaslat végül csak aktaként pihen menedzserének fiókjában.

A pályaváltás során nincs sok idő a tűnődésre, ezért erről az ösztönzőről le kell mondania a válságmenedzsernek. Krízishelyzetben többnyire szűkösek a vállalat pénzforrásai, vagyis nehéz a beruházásigényes innovációk megvalósítása is. De ezen segíthet a válságmenedzser erőforrás-átcsoportosítással vagy pótlólagos hitelfelvétellel – bár válsághelyzetben minden új kiadást vasmarokkal kell visszafognia. Gyakorlatilag a beruházásigényes innováció finanszírozására úgy fordít új erőforrásokat, hogy *gondosan prognosztizálja*, milyen ütemben, mennyivel járul hozzá az innováció a válságból való kilábaláshoz.

A hazai válságmenedzselésben *leértékelődött az innováció*, ösztönzőit ritkán alkalmazza a vezetés: információs háttere alig van, motivációja gyenge, a gyér kommunikálás főleg nem szakmai területeken és nem interdiszciplinárisan folyik, az innovációs döntések elhúzódnak, s igen szerények a megvalósítás finansziális lehetőségei. Mindez jobban visszafogta vállalatok kilábalását a válságból, mint ahogy azt akár a szakmai közvélemény is megítéli (*ÁVÜ-FMVFB* [1992]).

Az irányítás sajátossága pályaváltáskor, hogy szerkezetében erősen csökken a rutinfeladatok aránya: egymást követik az olyan kihívások, amelyek egyszeriek, amelyek meg a gyakorlott válságmenedzser sem oldhat meg csupán korábbi tapasztalatai alapján. A sűrű egyedi döntések felgyorsítják az időt, kevesebb lehetőség nyílik a tájékozódásra, a döntés-előkészítésre, magára a döntésre és az egyszer meghozott döntések esetleges módosítására. (A módosítás amúgy is szerencsétlen beavatkozás lenne, hiszen elbizonytalanítaná a végrehajtókat, megrendítené bizalmukat a válságmenedzserben.) A felgyorsult idő és az egymást szorosan követő kemény döntési kényszer stresszhelyzetbe szorítja a válságmenedzsert: sorsdöntő és később alig-alig módosítható döntéseit

ebben kell meghoznia. A pályaváltás irányításának ezek a sajátosságai világítják meg, hogy miért kell a sikeres válságmenedzsernek más személyiséggel rendelkeznie, mint annak a sikeres vállalatvezetőnek, aki nem krízishelyzetben menedzseli a vállalatot. A pályaváltás irányítása csak azon az erős meggyőződésen alapulhat, hogy a választott kiút a legjobb; a menedzsertől azonnali reagálóképességet, az esélyek és a következmények gyors átlátását, valamint a kapcsolódó tevékenységek felismerését és ezek együttműködő rendszerbe szervezését igényli. S mindezt az újabb és újabb kihívások egymást követő nyomása alatt, a válság miatt szegényesebb eszközkészlettel, stresszhelyzetben is rátalálva a sokszor egyetlen megoldásra.

A pályaváltás irányításában segítséget nyújthat a vezetőnek, ha a vállalat szokásos működése idején szakaszos (heti, havi, negyedévi) ellenőrzéseket folyamatossá alakítja. Így tudja lépésről lépésre követni a pályaváltás eredményeit, így tudja felgyorsítani reagálóképességét. A gyors koordinálást pedig az segíti elő, ha a funkcionális vezetők összeszokott csapatként alakítják át az erőforrás-szerkezetet. Ezért hatékonyak azok az állandó válságmenedzselő munkacsoportok, amelyek az egyik bajba jutott vállalat talpra állítása után rögtön egy másik vezetését veszik át, hogy azt is kivezessék a válságból. Ezt a válságmenedzselési-irányítási előnyt mindeddig nem használták ki Magyarországon, pedig lett volna hozzá idő, pálya és tér – valamint nemzetközi szakmai segítség munkacsoportok kiképzésére, beleértve képzésük finanszírozását is.<sup>2</sup>

A beszerzési, termelési és értékesítési *hálózatba illeszkedés* jól működő piacgazdaságban jóval kisebb feladatot ró a válságmenedzserre, mint többdimenziós válságban. Ebben ugyanis a hálózat magyarországi tagjai vagy maguk is válságban vannak – vagy ha nem, szabadulni igyekeznek azoktól a partnerektől, akiket már elért a krízis. Ebből következik, hogy többdimenziós válságban merőben új illeszkedési törekvése van a válságmenedzsernek: elsősorban olyan hálózat tagjává kívánja tenni vállalatát, amelynek tagjai jól működő piacgazdaságban honosak. Ilyen partnerek megnyeréséért akár még komoly áldozatokra is hajlandó – például nyereségáldozatra, az önállóság részleges feladására, vagyis *alarendelt* szerepre a hálózaton belül, esetleg profiljának módosítására vagy beszűkítésére – hiszen ezek az áldozatok zálogai egy távolabbi, de biztosabb jövőnek.

Több magyar vállalat azonban épp fordítva alakította ki illeszkedési törekvéseit. A hazai hálózati kapcsolatok reménytelenségét felmérve olyan külföldi partnereket keresett, amelyek „hálózatában” (itt helyesebb lenne a hagyományos termelési-forgalmazási kapcsolatok kifejezést használni) a válságba jutott magyar vállalat *vezetőszerpet* játszhat, miközben visszaszerezheti elvesztett külpiacait. Jellegzetesen ilyen „illeszkedési kapcsolat” a volt Szovjetunió utódállamainak vállalataival kötött szoros, olykor a privatizációt is felhasználó kapcsolat kiépítése. Ennek két veszélye van: az egyik az akadozó elszámolás a hálózaton belül, ami a partnerek fizetőképességének hiánya miatt következhet be (ezt csökkenthetik a barteregyezmények, amelyek hatékony működtetéséhez viszont sokszor új kereskedelmi szervezetet kell kialakítania a magyar vállalatnak, *Török* [1993]); a másik a technikai leszakadás a partnerek piacainak igénytelensége miatt (ez a távlati veszély pedig csak akkor küszöbölhető ki, ha az így visszaszerzett piac *csupán kis részt képvisel* a vállalat piacszerkezetének egészében).

Az utolsó új – helyesebben: jelentőségében igen megnövekedett – erőforrás az *idő*. Ennek felgyorsulása egyértelmű mind a műszaki fejlődés területén, mind a gazdasági eseményekben, mind ezek területi (regionális, sőt globális) terjedésében. A felgyorsulás különösen számottevő válsághelyzetekben. S a felgyorsult idő nem teszi lehetővé sem reagálási variánsok, alternatív végrehajtási pályák kimunkálását, sem azt, hogy a válságmenedzselő munkacsoport ilyeneket „ütköztessen”, s így találjon rá a leghatékonyabb változatra. Ez a „kényszer szülte egyetértés” ismét csak akkor működhet zavartalanul, ha a team tagjai számára ugyanazok a vállalati érté-

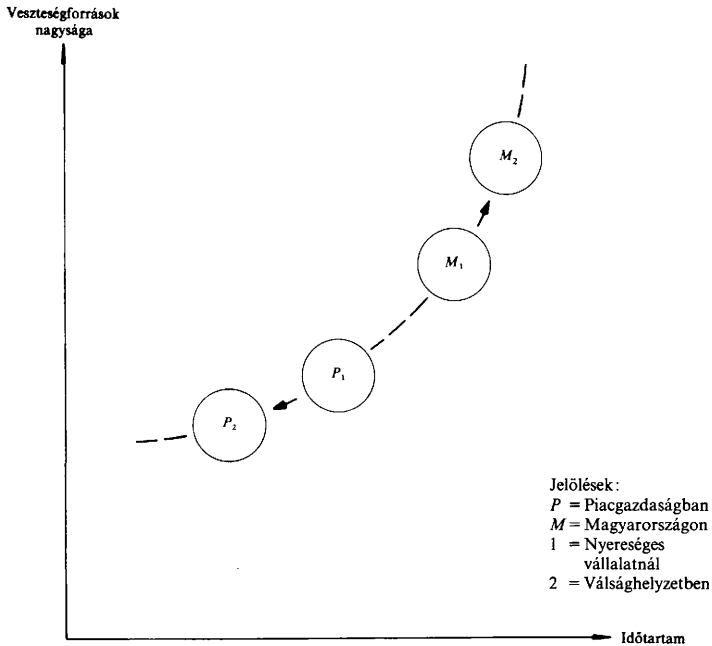
<sup>2</sup> A McKinsey Co. New York-i központjában kapott tájékoztatás. Ez hangsúlyozta az Egyesült Államok ilyen irányú szándékát.

kek, s ezek valóra váltásában „félszavakból is megértik egymást”. A rövidülő idő el-  
lensúlya tehát szintén a válságmenedzseri team összehangoltsága.

A magyar vállalatok válságmenedzselésének egyik sajátossága az elmúlt négy  
évben az volt, hogy nem gyorsult fel a vezetés időgazdálkodása – sőt, inkább *lelassult*  
a menedzsment, tompult az időérzése: többnyire a külső feltételek megváltoztatására,  
a „kivárára” játszott, beosztottaikat pedig éppen a vezetés halogató taktikája fékezte  
le. Ez az idővesztés csak növelte a veszteségforrásokat és a válságot: hatása mind  
erőteljesebben szegezte földhöz a vállalatot. Ezt a folyamatot érzékelteti a 2. ábrában  
a gyártmányfejlesztési folyamatok lelassulásának, s ennek következtében a veszteség-  
források növekedésének trendje néhány magyar vállalatban, ami éppen ellentétes a  
fejlett piacgazdaságok vállalatainál érzékelhető felgyorsulással. S ez a lassulás tápta-  
laja lett az éles véleménykülönbségeknek a „válságmenedzseri” csoporton belül, ami  
tovább lassította a kilábalás folyamatát.

2. ábra

**Az időtényező és a veszteségforrások nagyságának összefüggése a gyártmányfejlesztés példáján  
nyereséges és válsághelyzetbe jutott piacgazdasági és hazai vállalatok esetében**



### Erőforrásszerkezet-váltás és a vállalati talpra állás tartóssága

A vállalat kilábalhat a válságból, azaz nyereségesse válhat, javulhat piaci pozíciója  
és gazdálkodásának számos mutatója, de ez még nem jelenti a vállalat talpra állását  
a válságból. A talpra állás ugyanis csak akkor következik be, ha a gazdálkodás  
eredményei, a vállalat pozíciói *tartósan* javulnak.

Ezzel kapcsolatban az első kérdéskör: a különböző erőforrások más-más jellegű  
előnyökhöz juttatják a vállalatot versenyhelyzetében. A pályaváltás menedzserének  
már ezeket az eltérő előnyöket is számításba kell vennie a talpra állítás koncepciójá-  
ban. S az előny tartóssága szempontjából annak eldöntése a legfontosabb, hogy  
melyik erőforrásfajta ad a *versenyítársak által* könnyebben vagy nehezebben *behozza-  
ható előnyt* a talpra állt vállalatnak? Az erőforrásfajtáknak ebből a szempontból végzett  
értékeléséről tájékoztatnak a 4. táblázat második oszlopának adatai. Ezekből kitűnik,



hogy napjainkban már nagyobb az új erőforrások szerepe a versenyelőny tartóssága szempontjából, mint a hagyományosaké.

4. táblázat

**A vállalati talpra álláshoz szükséges erőforrások jellege  
a tartós versenyelőny és az erőforrás-bővítés nehézsége alapján\***

Erőforrásfajták	Az erőforrások által biztosított előnyök a tartósság sorrendjében (5 = max, 1 = min)	Az erőforrások bővítésének nehézsége (1 = könnyen, 5 = nehezen bővíthető)	
		jól működő piacgazdaságban	válsággazdaságban
Tőke	1	1	5
Technológia	2	1	5
Emberi erőforrás	5	5	2
Immateriális erőforrások	3	3	5
Információ	4	2	4
Innováció	5	5	2
Irányítás	5	5	3
Illeszkedés	4	3	5
Idő	4	3	5

\* 25 piacgazdasági és 25 hazai vállalatnál 1990-ben és 1993-ban végzett tájékozódás nem reprezentatív, de az általános megítélést érzékeltető eredményei.

A második kérdéskör, milyen könnyen vagy milyen nehezen *bővíthetők* vagy *szerzhetőek be* a vállalat talpra állításához szükséges, de *hiányzó erőforrások* (hitelek, új szakemberek stb.). Nyilvánvaló, hogy hiányzó erőforrás csak akkor szerzhető be a válság miatt már erőforráshiányos vállalat számára, ha a pályaváltás menedzserének van meggyőző koncepciója a kilábalásra. Ezért egy ilyen koncepciót – mint alapvető feltételt – nem kell külön figyelembe venni a következőkben. Élesen eltér viszont az egyes erőforrásfajták megszerzésének vagy bővítésének lehetősége aszerint, hogy a vállalati válság jól működő piacgazdaságban következik-e be, vagy erre többdimenziós válságban kerül-e sor. Az egyes erőforrásfajták bővítésének nehézségi fokát ebben a két eltérő gazdasági környezetben a 4. táblázat 3. és 4. oszlopának értékei érzékeltetik. E két értéktartományból, illetve ezeknek és a táblázat 2. oszlopában szereplő értékeknek összevetéséből az a következtetés szűrhető le, hogy

– az egyes erőforrásfajták *bővítésének nehézségi foka fordított* a jól működő piacgazdaságokban és a válsággazdaságokban;

– vállalati szinten *könnyebb hozzájutni* több, nagyobb versenyelőnyt nyújtó erőforráshoz *válsággazdaságban*, mint jól működő piacgazdaságban: ilyen az emberi erőforrás, az ahhoz jellegében kapcsolódó új erőforrásfajta, az innovációs készség és az irányítás; kérdés viszont, hogy mennyire megfelelő ezeknek a könnyebben beszerezhető erőforrásfajtáknak a minősége?

– jelentősen csökkentik viszont a válsággazdaságokban a talpra állás lehetőségét olyan erőforrások bővítésének nehézségei, amelyekhez viszonylag könnyen lehet hozzájutni jól működő piacgazdaságokban: ilyen elsősorban a tőke- és a technológia-bővítés, valamint az időkihasználás felgyorsítása.

S ez a legutóbbi sajátosság, az időkihasználás felgyorsításának nehézsége rejti magában a végső veszélyt: ha az idővel való gazdálkodás egy küszöbértéken túl lelassul, vagy a lelassulás tartama halad meg egy küszöbértéket, akkor saját erőből már nem következhet be a talpra állás, és a vállalatot elnyeli a csőd. S ha ez az álmos időkihasználás a nemzetgazdaság számos vállalatánál következik be, akkor az egész gazdaság leszakad a nemzetközi műszaki-gazdasági fejlődéssel lépést tartó országok közösségéből. Mit is tanácsolt *Peters* és *Waterman* [1986] annak idején az üzleti sikerhez? „Először lőj és aztán célozz!”



# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Strategic complementarities and economic transition**

*John M. Litwack*

Strategic complementarity indicates that behaviour, appearing at times, of the participants of a game or the actors of economy that they adjust to each others' actions. In such situations several equilibrium situations may develop which strongly differ from each other from the welfare aspect. In the course of transition to market economy the insufficiency of supply on the capital market as well as the moderate trustworthiness of the fiscal commitments of the state may lead to such strategic complementarities and to the development of a worse equilibrium position. This found a pregnant expression e.g. in Russia, but also the outcome of the Hungarian bank consolidation may be such. Nevertheless, if the state brings about an expedient harmony among the various elements of its economic policy, it is not quite important in warding off the worse equilibrium position, even in the case of unfavourable conditions.

## **Management of the external debt: what will change if it changes?**

*János Kun*

The author investigates what would change if the external debt of the country were managed by the budget (the treasury) instead of the central bank, and the budget could directly borrow from abroad. What kind of changes would occur in the financing possibilities of the budget, in the interest level, the costs of debt service, in the seigniorage, the revaluation difference. From the analysis the conclusion may be derived that, although the relationship between the budget and the central bank would change and the possible conflicts of interest would emerge in a different way, such a change would not affect the real processes.

## **Tripartite conciliation of interests and the (possible) social pact**

*Lajos Héthy*

The socio-economic agreement initiated by the new socio-liberal government means a compromise between the government, the trade unions, employers and representatives of other interests whose purpose is to provide a wide societal basis for the action programme of the government, for its realization. The main instrument of reaching such agreement may be the national Conciliation Council still created by the Németh-government, that is, a tripartite institutional conciliation of interest among the government, the trade unions and the employers. In the framework of the Conciliation Council there have already been reached such agreements — in 1991, 1992 and 1993 — which left their mark on the government measures affecting employes and employers (in the last resort: the society), thus on the wage, tax, social and employment policies.

At the same time, these agreements related to partial measures, that is, they did not affect the government's action strategy, they were made for the short run (a year) and were only partially implemented. The question of our days is whether such comprehensive socio-economic agreement relying on a tripartite national conciliation of interests, or starting therefrom, can be reached — and if so: how — which would ensure a greater participation of the main representatives of interests in the process of making government policies than has been hitherto the case. Also, it would cover a longer period than the earlier agreements — in a desirable case the whole government cycle — and would not remain on paper, but would be actually implemented and thus become a pledge of lasting societal peace. What can be the object of such agreement, between whom will it be concluded and what can be the guarantees of its implementation? Today, merely uncertain and hypothetical answers can be given to these questions. For outlining the possible answers and dilemmas an analysis of the operation of the tripartite conciliation hitherto—of the Conciliation Council—may provide a footing.

**Part-time employment — an uneploited possibility***Mária Frey-Ilona Gere*

Part-time employment in the OECD countries has developed in the last decade essentially faster than the number of full-time jobs. 20-40 percent of the economically active women are working part-time. Although the necessity in Hungary of this form of employment has been for decades supported by several rational arguments, it could not gain ground till our very days. As a matter of fact, *part-time employment may be suited for easing social tensions in several fields.*

In the case of women, particularly with small and several children — whose time-budget is the most tense — it would be most urgent to bring about more advantageous conditions for *the harmonization of employee and family interests in a way promising fewer conflicts than has been hitherto the rule.*

Expansion of part-time employment would also be warranted *by those societal and social supplies (benefits) whose subjects are suited for performing work for a definite time, and the low level of the benefits also makes it desirable.* (E. g. those on leave because of caring for their children, those receiving old age and invalidity rents, or rehabilitation rents etc.)

Finally, by distributing the given volume of work among more employees, part-time employment may also contribute to *forestalling and/or reducing unemployment.* The study seeks an answer to the reality of spreading part-time employment today.

**The charm of Tienanmen Square***László Csaba*

It is likely to be mere chance, yet it is an indication that, simultaneously with the political turn in Hungary, a writing has been published in this periodical (K. Griffin and A. R. Khan: Transition to the market economy, May 1994, pp. 391–405) which exhibits the left-wing ideological counterattack having gained momentum since 1992 in the western theory of systems theory and systemic change. If we did not find it surprising that, after the failure of the Soviet experiment the—mostly poorly digested—neoclassical theory and the conservative political taste had become the fashion then, viewing the stumblings of the change of system, even the swinging back of the pendulum does not seem to be unexpected.

**Turnaround management***Gábor Hoványi*

The role of turnaround management has grown in the Eastern European economies. In these cases the crisis manager has to take into account not only the traditional enterprise resources, but also the new ones. Such are the information system of the enterprise, its innovative ability, management system, its fitting into a development, procurement, production and sales network as well as the time need for turnaround. The study compares the importance of traditional and new resources and the possibilities of their expansion in the developed market economies and in Hungarian companies. Analysing them, it points out the deficiencies characterizing the turnaround management in Hungary and also surveys the tasks and possibilities of crisis managers in order to eliminate the deficiencies.

---

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, September 1994**

**CONTENTS**

<i>John M. Litwack</i> : Strategic complementarities and economic transition . . . . .	741
<i>János Kun</i> : Management of the external debt: what will change it if changes? . . . . .	752
<i>Lajos Héthy</i> : Tripartite conciliation of interests and the (possible) social pact . . . . .	766
<i>Mária Frey-Ilona Gere</i> : Part-time employment – an unexploited possibility . . . . .	784

**DISCUSSION**

<i>László Csaba</i> : The charm of Tienanmen Square . . . . .	802
---	-----

**JUBILEE SESSION**

Hundred years of the Hungarian Economic Association (HEA)	
<i>Domokos Kosáry</i> : Greeting address . . . . .	807
<i>Ernö Kemenes</i> : About the hundred years of the HEA . . . . .	809
<i>József Veress</i> : Towards the future of the Hungarian economic discipline . . . . .	813
<i>Antal Mátyás</i> : Scholars among the members of the old Economic Association . . . . .	815

**WORKSHOP**

<i>Gábor Hoványi</i> : Turnaround management . . . . .	829
English abstracts of the articles . . . . .	843

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. július 28.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/09-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 9,3 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hirlapképesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

# Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban  
71 helyen várjuk Tisztelt Ügyfeleinket

## LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ lakossági forint bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- ◆ lakossági betétlekötési lehetőség;
- ◆ forint és deviza alapú bankkártyák;
- ◆ értékpapírforgalmazás;
- ◆ devizaszámlavezetés;
- ◆ széf és letéti szolgáltatás;
- ◆ valutaváltás;
- ◆ Western Union készpénzes azonnali átutalás.

## VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- ◆ rövid-, közép- és hosszúlejáratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzügyi hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltószámítolás;
- ◆ külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- ◆ értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- ◆ Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaeigenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

**BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: KÖZPONT:** 1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 • **BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltség (Hírlón):** 1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 • **EMKE Kirendeltség:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1119 Budapest, Elek út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Vár ú. 202/B. T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Fenegetimás u. 5. T: 266-3222 • **Budapesti Kirendeltség:** 1026 Budapest, Szilágyi Erzsébet fasor 121. T: 275-0839 • **Kirendeltség:** 1051 Budapest, Batsy-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 • **Kirendeltség:** 1093 Budapest, Flórida tér 8. T: 266-0534 • **ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentimihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestlőrinci Fiók:** 1184 Budapest, Úllás út 396. T: 178-6577 • **Rákosszentimihályi Fiók:** 1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000.

**VIDÉKI BANKSZERVEK:** 2660 **Balassagyarmat,** Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 • 8630 **Balatonboglár,** Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-919 • 5600 **Békéscsaba,** Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 • 2060 **Bicske,** Kossuth tér 7. T: 22/350-414 • 2700 **CEGLÉD,** Rákóczi u. 2. T: 53/310-077 • 8840 **Csurgó,** Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 **Dabas,** Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 **Debrecen,** Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 **Dunaújváros,** Dózsa Gy. 4/h. T: 25/310-711 • 3300 **Eger,** Dobó tér 9. T: 36/410-488 • 2500 **Esztergom,** Szechenyi tér 18-20. T: 33/311-312 • 2100 **GÖDÖLLŐ,** Szabadság tér 6. T: 28/330-255 • 3200 **Gyöngyös,** Fő tér 19. T: 37/312-578 • 9021 **Győr,** Bajcsy Zs. u. 18. T: 96/326-444 • 7400 **Kaposvár,** Fő u. 3. T: 82/415-322 • 6000 **Kecskemét,** Dobó tér 13-15. T: 76/327-455 • 6000 **Kiskunménfő,** Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8340 **Kiszécsény,** Petőfi u. 1. T: 83/313-223 • 6200 **Kiskőrös,** Petőfi tér 18. T: 78/311-344 • 2340 **Kiskunlacháza,** Dózsa Gy. u. T: 24/330-150 • 2900 **Komárom,** I. Mátikot út 16. T: 34/341-790 • 6090 **Kunszentmiklós,** Kálvin tér 12. I/5. T: 76/351-155 • 8700 **Marcali,** Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 **Mezőtúrnó,** Dózsa Gy. u. 42-44. T: 56/344-886 • 3530 **MISKOLC,** Mindszenti tér 4. T: 46/328-011 • 3530 **Miskolc,** Szechenyi u. 70. T: 46/320-089 • 7700 **Mohács,** Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 • 2200 **Monor,** Kossuth u. 73. T: 60/314-760 • 8800 **Nagykanizsa,** Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 **Nagykút,** Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 **Nagykőrös,** Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 **Nyíregyháza,** Bessenyesy tér 17. T: 42/343-361 • 7030 **Paks,** Dózsa Gy. u. 10. T: 75/310-288 • 7626 **Pécs,** Búza tér 6. T: 72/336-066 • 7626 **Pécs,** Szechenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 **Rédeke,** Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 **Rétság,** Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 **Salgótarján,** Lasonai u. 2. T: 32/317-788 • 9400 **Sopron,** Színház u. 5. T: 99/338-038 • 6720 **SZEGED,** Klauzál tér 4. T: 62/485-585 • 7100 **Székesfehérvár,** Ganyu tér 4. T: 74/312-733 • 2000 **Szentendre,** Duna-korzó 18. T: 26/311-633 • 2000 **Szentendre,** Városház tér 2. T: 26/311-485 • 8002 **Székesfehérvár,** Batsy u. 8. T: 22/329-922 • 2910 **Szigetszentmiklós,** Lasonai u. 1. T: 24/367-410 • 7900 **Szigetváros,** Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 **Székely,** Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 **Szécsény,** Hűbök tér 1. T: 56/341-381 • 9700 **Szombathely,** Kőszegi u. 3/a. T: 94/323-832 • 7090 **Támadt,** Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 **Tapolca,** Fő tér 15. T: 87/312-244 • 2801 **Tatabánya,** Szent Borbála tér 6. T: 34/316-776 • 5350 **Tiszaföld,** Fő u. 36. T: 59/351-051 • 3380 **Tiszaföldvár,** Kazinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 **VÁC,** Közédszög u. 10. T: 27/315-322 • 8200 **VESZPRÉM,** Bunszinyi A. út 26. T: 88/424-499 • 8900 **Zalaegerszeg,** Kossuth út 2. T: 92/311-306

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitvatartással várjuk Önöket!



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10. Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358

WIM SWAAN

## Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság

---

A posztoszocialista társadalmakban a pártállam intézményi struktúráinak felbomlása határozza meg rövid távon a gazdasági magatartás jellegét. A liberalizáció kedvező hatásai csak közép-, illetve hosszabb távon válnak érezhetővé, addig azonban a gazdaság szereplőinek tetemes transzformációs költségeket kell elviselniük. Ezeknek a költségeknek három típusát különböztethetjük meg: 1. az új gazdasági egységek létrehozásával és a régiék átszervezésével kapcsolatos költségek; 2. a gazdasági tranzakciók hálózatának újraépítésével összefüggő költségek; 3. a gazdasági kompetencia hiányosságainak hatékonyságrontó hatása a vállalatokon belüli, illetve a gazdasági egységek közötti specializációra és munkamegosztásra. A költségek mindhárom fajtája az emberi tudás és készségek hallgatólagos jellegével, átadásának nehézségeivel függ össze. A piacok és a hatékony vállalatirányítási struktúrák kiépülése azokban a vállalatokban és ágazatokban lesz gyorsabb, ahol viszonylag alacsonyabb a transzformációs költségek várható nagysága.\*

---

„A meghatározhatatlan tudás tulajdonképpen még a modern iparokban is lényeges része a technológiának. Magam figyeltem meg Magyarországon, hogy egy villanykörték fúvására szolgáló új, importált gép, amelynek tökéletes mása sikeresen működött Németországban, egy álló évig egyetlen hibátlan körtét sem termelt.”

(Polányi [1958] 52. o.)

A piacgazdasághoz való átmenet első éveit minden posztoszocialista országban a kibocsátás erőteljes visszaesésével jártak annak ellenére, hogy az egyes országok kiinduló helyzetében és az általuk folytatott gazdaságpolitikában jelentős különbségek voltak. Ez a transzformációs válság a makroökonómiai, mikroökonómiai és intézményi

---

\* A tanulmány elkészítéséhez támogatást nyújtott a Közgazdaságtudományi Intézet kutatási alapja. A cikk egy korábbi változatát előadtam a trentói egyetemen megrendezett konferencián, mely a Centralization and Decentralization of Economic Institutions: Their Role in the Transformation of Economic Systems címet viselte, illetve a MERIT (Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology) nevű intézetben. A kézirat átdolgozása során különösen *Balázs Katalin* megjegyzéseinek vettem nagy hasznát.

---

*Wim Swaan* az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa, az Intézményi Kutatások Műhelyének tagja.

tényezők komplex rendszerére vezethető vissza (Kornai [1993], Schmieding [1993]). Különösen nyugtalanító az a jelenség, hogy legalábbis az első években a liberalizáció és a belépési korlátok felszámolása sem vezetett gazdasági fellendüléshez: a kibocsátás diagrammja a várt *J* alakú görbe helyett inkább egy *L* alakot vett fel (Nuti–Portes [1993] 8–9. o.)

Ez a tanulmány a visszaesés egyik tényezőjére, a vállalati és piaci szinten fellépő transzformációs költségekre összpontosítja a figyelmet. Központi megállapítása az, hogy a gazdasági magatartás legerősebb meghatározója rövid távon nem a liberalizáció elért mértéke, hanem az állampárti hierarchia felbomlása. Ennek egyik következménye az, hogy a piacokra való belépés és az onnan való kilépés a posztszocialista országokban kezdetben sokkal bonyodalmasabb, mint a fejlett piacgazdaságokban.

Bár e tanulmány megírásához a posztszocialista gazdaságokban tapasztalható jelenségek adták a legfőbb indítást és ösztönzést, kimondott empirikus elemzésre vagy leírásra itt mégsem vállalkozom. Egyes konkrét fejleményekre inkább csak az illusztráció kedvéért fogok elszórtan hivatkozni. E tanulmány célja elsősorban a későbbi empirikus vizsgálatok megalapozása, mely lehetővé teszi egy bizonyos jelenségcsoport megértését, amely a posztszocialista országokban általánosan előfordul. A magatartásmélelet irodalmát referenciaként használva, világossá tehető, hogy a gazdasági átmenet során tapasztalt sajátos viselkedési formák végül is a gazdasági magatartás általános jellegzetességeiben gyökereznek.

Az érvelés erősen támaszkodik Nelson és Winter [1982] könyvére, mely a korlátozott racionalitás (vö. Simon [1945]) és a hallgatólagos tudás (vö. Polányi [1958]) koncepciójára épít.<sup>1</sup> A korlátozott racionalitás maga után vonja, hogy a magatartásban potenciálisan hatalmas változások következhetnek be, egyúttal azonban azt is, hogy e potenciális lehetőségek valóra váltása esetleg csak bonyolult, lassú folyamat során következik be. Ebben közrejátszik az a körülmény is, hogy az emberi tudás számottevő része hallgatólagos jellegű, ami korlátozza e tudás átadását és a tanulási folyamatok gyorsaságát, különösképpen a nagy szervezetekben. Ezen túl kiindulópontként szolgált az a szemlélet is, miszerint a vállalatok magatartása nem magyarázható közvetlenül a piaci környezettel vagy a technika pillanatnyi fejlettségével, hanem inkább fordítva, olyan piacok és a technológiák léteznek, amelyeket az egyes vállalatok szakismeretük és szervezési képességeik birtokában ki tudnak alakítani.<sup>2</sup>

### Liberalizáció vagy dezintegráció?

A posztszocialista átmenettel foglalkozó irodalom azt a benyomást is keltheti, hogy a gazdasági magatartást elsősorban a liberalizációs és stabilizációs gazdaságpolitika határozza meg. A magatartást ezzel szemben rövid távon sokkal erőteljesebben befolyásolja azoknak az intézményi kereteknek a felbomlása, melyek között az egyé-

<sup>1</sup> Itt rögtön fogalombeli, illetve fordításbeli megjegyzést kell tenni. A *hallgatólagos tudás* a Polányi Mihály által bevezetett *tacit knowledge* fogalmának a magyar fordítása, ahogy megjelent magyarul, illetve megjelenés alatt lévő műveiben is használják (Orthmayr [1992]). Hallgatólagos tudáson vagy *tacit knowledge*-n ki nem mondott tudást és sokszor ki sem mondható tudást értünk. Egy példával érzékeltetve: a legtöbb ember, aki tud úszni, nem képes szavakban megfogalmazni, hogy pontosan milyen mozdulatok szükségesek az úszáshoz, ezeket hogyan koordinálja. Az, hogy a tudás melyik része hallgatólagos, és melyik része explicit, személyenként, illetve az idő folyamán is változhat. A tanulási folyamat magasabb, többnyire formális tanintézményeken kívül lezajló szakaszainak egyik fontos eleme tulajdonképpen az, hogy a korábbi hallgatólagos tudás részben explicitté, kimondhatóvá, és így átadhatóvá is válik.

<sup>2</sup> Lásd Schumpeter [1980] [1934]; [1939], újabban pedig Teece [1993]. Utóbbi cikkben a szerző Chandler [1990] könyvére építi mondanivalóját, amely könyv amerikai, angol és német tapasztalatok alapján az ipari kapitalizmus dinamikáját elemzi.



nek és szervezetek korábban tevékenykedtek.<sup>3</sup> Miközben a liberalizációs és stabilizációs politikákat legalábbis részben határozott szándékok irányítják, a szocialista rendszer összeomlása Kelet-Európában nem felülről vezérelt társadalmi folyamat következménye volt. Megfigyelhető az is, hogy a stabilizációs művelet – amennyiben egyáltalán sor került rá – kíméletlenebb volt azokban az országokban, ahol a dezintegráció kaotikus módon ment végbe (erre példa Lengyelország és Oroszország). A pártállami hierarchia hirtelen szétesése egy sor kedvező változás mellett negatív hatásokkal is járt. Ez utóbbiak közül vegyük most szemügyre a gazdasági tranzakciókra gyakorolt hatásait!

A pártállami hierarchiának központi szerepe volt korábban a gazdasági folyamatok koordinálásában, ezért nem lehet különösebben meglepődni azon, hogy ennek eltűnése a gazdasági tranzakciók súlyos zavaraira vezetett (*Kornai* [1993]). *Ábel és Bonin* [1993] kifejezésével az állam „dezertált”, ennek következtében pedig az állami vállalatok regulációja hatástalanná vált. Ha azonban a pártállami hierarchia szerepe korábban csupán a vállalatok regulációjára korlátozódott volna, a szétesési tünetek sokkal enyhébbek lettek volna. A szovjet típusú gazdaságok hierarchiájában a vállalatok egymás közötti gazdasági tranzakcióit nem pusztán szabályozták, amire a reguláció kifejezés utal, hanem e hierarchia magasabb lépcsőfokain szervezték meg. Ez nemcsak szélsőséges koordinációs költségeket vont magával, hanem azzal is járt, hogy e hierarchia eltűnésével ott maradtak a vállalatok, amelyeknek jó esetben is csak gyér ismereteik és tapasztalataik voltak arról, miképpen kell saját szakállukra gazdasági tranzakciókat kezdeményezni és kivitelezni.

Ez a probléma különösen élesen ütközött ki az áruelosztásban és a kereskedelemben, ahol rendszerint többlépcsős tranzakciókat kell megvalósítani. A tervgazdaság hagyományos formájában a termelővállalatokról majdnem teljesen leválasztották a nagy- és kiskereskedelmi funkciókat; el voltak szigetelve mind a belső, mind a külső piacoktól. Minthogy a megtermelt javak elosztása a különféle rendű és rangú állami és pártszervek sokaságától függött, az aktív marketingtevékenység nem állt sem a termelők, sem a nagy-, illetve kiskereskedelmi vállalatok érdekében. A termelőknek általában azt sem engedték meg, hogy közvetlen kapcsolatba kerüljenek termékeik felhasználóival. Az állampárti hierarchia felbomlásával tehát igen kezdetleges értékesítési hálózatok maradtak vissza.

Az elosztási rendszerek szétesését néhány országban még téves elképzeléseken alapuló gazdaságpolitikai hibák is súlyosbították. Lengyelországban például 1990-ben a kormány megkísérelte szétzúzni a meglévő nagy- és kiskereskedelmi láncolatokat, ami csak elmélyítette a szervezeti káoszt (*Dabrowski és szerzőtársai* [1991]). A Szovjetunióban is „túlteljesítették a tervet”: úgy próbálták áttérni a központi elosztási rendszerről a kereskedelemre, hogy 1987 és 1989 között a Gosszfab a központi elosztás hatálya alá vont termékcsoportok számát 13 000-ról 618-ra csökkentette. Ezzel párhuzamosan azonban nem fejlődött ki működőképes nagykereskedelmi hálózat, vagy legalábbis nem abban a tempóban, ahogy a Gosszfab visszafogta tevékenységét (vö. *Ellman–Kontorovich* [1992] 24. o.). Ennek következtében jött létre a „piacgazdaság kereskedelem nélkül” (Lányi Kamilla találó jellemzése – *Lányi* [1991]), ami nem eredményezhetett mást, mint a gazdasági tevékenység összeomlását.

A fentiekből adódó gondokhoz még továbbiak is járultak, a szerződéses viták rendezésének megoldatlansága miatt. A fejlett piacgazdaságokban a semleges külső közvetítők fontos szerepet játszanak a viták elsimításában (vö. *Williamson* [1985] 70–71. o.), mert a jogi úton való érdekérvényesítésnek különféle hátrányai lehetnek

<sup>3</sup> Ebből a szempontból Kelet-Európa radikálisan különbözik Kínától. Kínában ugyanis nem ment végbe ez a dezintegráció, a gazdasági szereplőkre ezért nem is hárultak az alábbiakban tárgyalt transzformációs költségek; a liberalizáció hatására pedig sok új belépő jelent meg a piacokon és a gazdasági teljesítmény ámulatba ejti a megfigyelőket. A kínai és a kelet-európai fejlődést *Qian és Xu* [1933] hasonlítja össze.

(az üzleti kapcsolatok megszakadása, a teljesítés kikényszerítésének lehetetlensége a szerződés megkötésekor még előre nem látható események bekövetkezése miatt stb.). A tervgazdaság hagyományos formájában a szerződéseknek nem volt különösképpen fontos szerepük. A tranzakciókat többek között a helyi pártszervezetek kényszerítették ki, s ezeket folyamatosan bevonták azoknak a vitás ügyeknek a rendezésébe is, melyek az állami hatóságok által előírt tranzakciók kivitelezése során merültek fel (Hough [1969], Csanádi [1989]). A pártállami hierarchia felbomlásával tehát a vállalatoknak hirtelen nemcsak saját maguknak kellett a tranzakciókat megtervezniük és lebonyolítani, de nem találták készen a vitáik rendezésére szolgáló új intézményi kereteket sem.

A szerződéses viták elrendezésében közreműködő külső közvetítők megléte, melyekre az előzőekben hivatkoztunk, csak egy példa arra, hogy kiegészítő intézmények sokasága kell ahhoz, amit mi a piacok szemmel látható jó működésének tartunk (Murrell [1992b] 49. o.). Egy másik példa a megfelelően funkcionáló bankrendszer, mert ennek hiányában a hitelek rossz allokációjára és kínálatának elégtelenségére lehet számítani (Calvo–Coricelli [1993], Kornai [1993]).

### Kreatív rombolás?

A szocialista gazdaságok intézményi rendszerének felbomlását és a kibocsátás zuhanásszerű esését néha a schumpeteri kreatív rombolás jelenségével állítják párhuzamba (vö. Schumpeter [1980] (1934), [1939], [1942]). Ezek az összevetések, szándékosan vagy sem, azt sugallják, hogy bár a kibocsátás átmenetileg csökken a nem hatékony állami vállalatok tönkremenetele miatt, ezt többé-kevésbé automatikusan ellensúlyozza majd – némi időbeli késedelem után – az újonnan létrehozott vállalatok termelése. Ez mindazonáltal távolról sem olyan természetes folyamat, mint ahogy első pillantásra tűnhet.

Erősen gondolkodóba ejthet bárkit az összehasonlítás alapjául szolgáló fejlett piacgazdaságok példája is, azaz, hogy a piacokra való belépés és az onnan való kilépés miként megy ott végbe. Dunne–Roberts–Samuelson [1988] cikke a témával foglalkozó kevés számú empirikus tanulmány közé tartozik. A szerzők ebben megvilágító erejű adatokkal szolgálnak az Egyesült Államok feldolgozó iparában való belépésről és kilépésről az 1963–1982-es időszakban. Háromféle belépőt különböztetnek meg: újonnan alapított vállalatokat, meglévő vállalatok újonnan létrehozott egységeit és a termelési szerkezet megváltoztatását létező cégek létező termelési egységeiben. A három csoport közül a másodikba tartozók mutatkoztak a legsikeresebbnek, vagyis a meglévő vállalatok új üzemei. Bár a legalacsonyabb belépési arányt ezek érték el a három csoport közül, a kudarc aránya esetükben volt a legkisebb, az átlagos méretük pedig sokkal magasabbnak bizonyult a többiekénél. A tanulmány rámutat a cégek nagyarányú halandóságára is: egy bizonyos évben létrehozott vállalatok 55–65 százaléka öt év múlva már nem létezett. Néhány adat erről az 1. táblázatban található.

1. táblázat

#### Vállalatok belépése és túlélési aránya az Egyesült Államok feldolgozó iparában

A belépés típusa 1967-ben	A túlélő vállalatok átlagos mérete a szektor összes vállalatához viszonyítva			Kumulált kilépési ráta		
	1972	1977	1982	1972	1977	1982
Új vállalatok	0,392	0,551	0,750	0,638	0,785	0,879
Meglévő vállalatok új üzemei	2,82	4,26	5,55	0,496	0,655	0,746
Meglévő üzemek termelési szerkezetének megváltoztatása	0,725	1,14	1,53	0,675	0,823	0,894
Összes új belépő	0,597	0,915	1,32	0,639	0,790	0,876

Forrás: Dunne–Roberts–Samuelson [1988] 8. 10. és 11. táblázat.

A fentiekből kiviláglik, hogy az új belépők nagyon esendők, másképpen megfogalmazva, a korral csökken a vállalatok csődbe jutási aránya (*Stinchcombe* [1965] 148–150. o., *Hannan–Freeman* [1984], [1989]). Ennek alapvetően az az oka, hogy az új cégeket még nem tekintik eléggé felelősségre vonhatónak és megbízhatónak ahhoz, hogy zavartalan lehessen az erőforrásokkal való ellátásuk és az értékesítési tevékenységük. Ezek még nem a begyakorlott rutin szerint működnek, ami ugyan nagy adag rugalmasságot kölcsönöz nekik, viszont sokkal inkább ki vannak téve a váratlan fejlemények hatásának.

A belépés és a kilépés folyamata a posztszocialista országokban néhány jellegzetes eltérést mutat a fejlett piacgazdaságokhoz képest. A meglévő vállalatok kudarca csak részben hozható összefüggésbe az új belépők megjelenésével, sokkal inkább annak az intézményi rendszernek az összeomlásával kapcsolatos, amelyhez korábbi működésük során alkalmazkodtak. Ezért tehát a régi állami vállalatok is nagyon sérülékenyek, azt azonban semmi okunk feltételezni, hogy az új belépők hátrányai a posztszocialista gazdaságokban ne ütköznenek ki.

Azt is látnunk kell továbbá, hogy az a belépési változat, amelyet *Dunne–Roberts–Samuelson* [1988] Amerikában a legsikeresebbnek talált (a meglévő vállalatok új üzemeit), kezdetben leginkább csak a külföldi cégekre lesz jellemző. Bár megjelentek a posztszocialista országokban a külföldi vállalatok újonnan létrehozott üzemei, ezek hatékonyságát kezdetben mérsékli a tudás átadásának nehézsége – többek között kulturális különbségek miatt.

### A vállalati átszervezés költségei

Tekintsük át a következőkben azokat a transzformációs költségeket, amelyeket a dezintegráció és liberalizáció von maga után! Az elsőként tárgyalandó tétel a vállalatok átszervezésével kapcsolatban merül fel. Érdemes itt megkülönböztetni a kezdeti időszakot, amikor a meglévő állami vállalatok elsődlegesen reagálnak az őket ért hatásokra, és azt a későbbi periódust, amikor az átszervezés már komolyabban előrehaladt, és a szervezeti tanulási folyamatok, valamint a tudás átadása már kezdik éreztetni hatásukat.

Ami a dezintegrációra és a liberalizációra adott kezdeti válaszokat illeti, ekkor még nem várható különösebb rugalmasság, a megszokott magatartásmódok tehetetlenségi ereje folytán. Mint ahogy *Nelson* és *Winter* ([1982] 96–136. o.) megállapítja, bármely környezetben működjenek is a gazdasági szereplők, kidolgoznak maguknak olyan eljárásokat és rutinszerű cselekvési módokat, amelyek tevékenységük vezérfonalául szolgálnak. Ha a szervezet bizonyos szabályosságok szerint működik, amelyek csak időnként, lépésről lépésre változnak, akkor a dolgozóknak nincs szükségük külön utasításokra vagy egymással való konzultációra munkájuk minden egyes részletét illetően. Az állandó változás állapotában lévő szervezetben olyan mértéket öltötenek a koordinációs költségek, amelyek lehetetlenné tennék a szervezet működését. Ebből az is következik, hogy a szervezet átalakítása sem történhet meg máról holnapra. Főleg nem olyan léptékű változtatás, amelyre a posztszocialista országokban van szükség: a rutinfolyamatokat éppen az ellenkező irányba kellene megváltoztatni. A beszerzés helyett az értékesítés válik elsődlegessé, a figyelem középpontjába pedig a minőségnek kellene kerülni a mennyiség helyett (*Keren* [1992]).

A piacgazdaságokban a vállalatok bizonyos határig viszonylag jól tudják kezelni a kedvezőtlen fejleményeket. A túl nagy csapás viszont egyenesen csökkenti a szervezetek alkalmazkodási képességét. Ilyenkor, ha egyáltalán megkockáztatják a változtatásokat, gyakrabban tesznek rossz irányú, mint helyes lépéseket. Tipikus esetben azonban egyáltalán nem tesznek semmit. Úgy folytatják, mint korábban, de már alacsonyabb szinten a tevékenységüket, végül pedig még a redőnyt is lehúzhatják (*Nelson* [1981], *Nelson–Winter* [1982] 121–123. o., *Murrell* [1992b] 40–43. o.). A kör-

nyezeti bizonytalanságok fokozódásával csökken annak esélye, hogy a helyes lépést a kellő időben tegyék meg, erősödhet tehát ragaszkodásuk a megszokott cselekvési formákhoz, még akkor is, ha az ügyes változtatás nagy potenciális nyereséggel kecsegtet (Heiner [1983]). A piacgazdaságokban tett előző megfigyeléseket a magyar vállalatok magatartására vonatkozó empirikus vizsgálatok is megerősítik. Karsai [1990] és Laki [1992] látnak ugyan bizonyos törekvéseket a szervezeti változtatásokra, de egyúttal megjegyzik, hogy ezekre inkább *ad hoc* jelleggel, s nem előre kidolgozott stratégia alapján kerül sor.

Nyilvánvaló persze, hogy hosszabb távon mélyrehatóbb változások is lehetségesek, sőt valószínűleg végbe is mennek. A szervezeti tanulásnak és az új tudásanyag elsajátításának azonban magas költségvonzata van. Hogy az átszervezéssel kapcsolatos ilyenfajta költségek milyen nagyra rúgnak, azt legjobban úgy lehet megvilágítani, ha áttekintjük, milyen problémák lépnek fel, ha egy aktív új tulajdonos, mondjuk egy vállalatvezetésben jártas külföldi cég átvesz egy vállalatot. Az átszervezéshez és a viselkedésmód megváltoztatásához egyébként éppen ez teremti meg a legkedvezőbb feltételeket.

Az egyéni tudáshoz hasonlóan a szervezeti tudás is részben hallgatólagos természetű, vagyis nemigen lehet világos formában artikulálni, sem a menedzsment, sem a szervezet többi tagja nincs tökéletesen tisztában a tartalmával.<sup>4</sup> Egy vállalat tudását nem lehet egy köteg tervrajzba belefoglalni, vagy a mérnökeinek és kutatóinak a tudásával azonosítani. A vállalat tudása ehelyett azokban a rutinszerű cselekvési formákban ölt testet, amelyek a korlátozott racionalitás következményeként alakulnak ki. (Nelson–Winter [1992] 99–124. o., ahol a szerzők Polányi [1958]-ra támaszkodnak.)

A szervezeti tudás hallgatólagos jellege mind az új tulajdonost, mind az általa megszerzett vállalatot korlátozza a tudás átadásában, illetve átvételében. Ami a tudás átadását illeti, ez nemcsak posztszocialista gazdaságokban okoz problémát. A sikeres üzletvitel lemásolása mindig is nehézségekbe ütközik, amit még megsokszoroznak a tudás nemzetközi áramlásának útjában álló kulturális különbözőségek is (lásd például Black–Mendenhall [1990], Hamel [1991]).

A meglévő vállalatok tudásfelszívó képessége kapcsán arra kell rámutatni, hogy a posztszocialista gazdaságokban rendelkezésre álló egyéni és szervezeti adottságok különleges problémákat is felvetnek. A hallgatólagos tudás ugyanis a napi gyakorlat során halmozódik fel, jellegére pedig erősen rányomja bélyegét az az intézményes berendezkedés, amely a vállalati működés keretétül szolgál (Murrell [1992a], [1993]). Minthogy a szóban forgó vállalatok hosszú évtizedekig nem piacgazdasági körülmények között működtek, leginkább olyan képességekben szenvednek hiányt, amelyek a piacgazdaságokban a hallgatólagos tudás elemeiként alakulnak ki. Igaz ugyan, hogy a rendes iskolai tanulmányok során lehet szert tenni olyan alapokra, amelyekre ráépülhetnek például a marketing- és szervezési ismeretek is, de az ezekhez kapcsolódó készségeket igazán csak a gyakorlatban lehet megszerezni, például úgy, hogy mások példáját utánozzuk. Másként megfogalmazva: a fejlett piacgazdaságokban az új tulajdonosnak csak a specifikus ismereteit kell átadnia, a posztszocialista országokban munkához látó új tulajdonos azonban olyan szervezettel találja szemben magát, melyben alapvető ismeretek és készségek is hiányoznak ahhoz, hogy reagálni lehessen az új tulajdonos betanítási próbálkozására.

A fejlettebb posztszocialista országokban a piacgazdasági környezetben való működéshez szükséges hallgatólagos tudás nem halmozódott ugyan még fel, de ezt részben ellensúlyozza a könnyen átadható technikai tudás viszonylag magas szintje, ami a magas fokú iskolázottságból adódik. A gazdaságtörténet nem sok példát ismer e két tudásfajta szintjének ilyen eltérésére, hiszen a társadalom birtokában lévő hallgatólagos tudás és technikai ismeretszint általában egymással kölcsönhatásban

<sup>4</sup> A hallgatólagos tudás fogalmáról lásd az 1. lábjegyzetet.

fejlődik. A posztoszocialista országok ezen sajátossága sajnos nem tükröződik minden olyan programban, melynek célja a tudás nemzetközi átadása. A külföldi oktatók és konzultánsok az ismerethiányt gyakorta a technikai tudás hiányosságaival azonosítják, és olyasmit kívánnak megtanítani, ami régóta köztudott. A másik oldalról, a befogadók sem biztos, hogy mindig tisztában vannak a hallgatólagos tudás megszerzésének fontosságával. Ennek megfelelően esetleg a technikai tudásuk további elmélyítésétől várják a sikert, vagy nem is tartják szükségesnek új ismeretek megszerzését. Ennek megfelelően a külföldi partnerektől elsősorban azt várják, hogy vállalatukat lássa el tőkével és modern felszereléssel (Magyarországra vonatkozóan lásd Dander [1993], Vecsenyi [1992]).

A posztoszocialista vállalatok átszervezését az is megnehezítheti, hogy a túlzott mértékű centralizáció következtében korábban nem megfelelő technológiát alakítottak ki. Az államszocializmus időszakában ugyanis a vállalatok méreteit nem a vállalati szintű tranzakciós költségek alapján határozták meg, hanem a vállalatok és a központi hatóságok közötti tranzakciók költségei alapján (Schweitzer [1981], Ben-Ner-Neuberger [1988]). Elviselhetetlenül sokba kerülhet ezért például textil-, cipő- vagy húsipari mammutüzemek átszervezése. Azokban az iparágakban viszont, ahol a centralizáció pusztán adminisztratív természetű volt, s nem befolyásolta az üzemméretet, illetve a technológiát, az átszervezés kisebb áron is megvalósítható.

### Piacok és hálózatok: a tranzakciók létrehozásának költségei

A pártállami hierarchia szétesése kapcsán említést tettünk már arról, hogy a piacgazdaság működését segítő intézmények hiányában a vállalatokra túlzottan magas tranzakciós költségek hárulhatnak. Itt továbbvisszük a tranzakciós költségek vizsgálatát, és a tranzakciók létrehozásának költségeit helyezük a figyelem középpontjába. Ezek a költségek mind a meglévő állami, mind az újonnan létrehozott vállalatok számára egyaránt felmerülnek.

A tranzakciós költségek irodalmának legnagyobb része Coase [1937] cikkét követve *komparatív statikus* szemlélettel közelített a témához; elsősorban azt a kérdést vizsgálta, létrejönnek-e ezek vagy sem, s ha igen vajon milyen formában.<sup>5</sup> Az irodalom elsősorban azt vizsgálta, hogy mibe kerül *ex ante* a szerződések kidolgozása és *ex post* teljesítésük ellenőrzése, illetve kikényszerítése. Ahhoz azonban, hogy a felek a szerződések feltételeit egyáltalán megtárgyalhassák, először valamilyen formában egymásra kell találniuk, illetve kapcsolatba kell lépniük egymással. A tranzakciók tehát a kapcsolat, a szerződés és az ellenőrzés triászán nyugszanak, nem pedig csak az utóbbi kettőn (vö. Nooteboom [1992a] 7. o.).

Az új partnerekkel létrehozott tranzakcióknak sajátos költségei is vannak. A résztvevőknek először is tudomást kell szerezniük egymás létezéséről és arról, hogy a másikkal lebonyolítandó potenciális tranzakció előnyös lehet. A termelőknek és a kereskedőknek az egyik oldalon legalább durva elképzelésük kell hogy legyen a kereslet szerkezetéről. A másik oldalon a vevőknek tisztában kell lenniük a termékekre vonatkozó saját preferenciáikkal és a szakirányú kiskereskedelmi egységek meglétével. Csak olyan termékeket és kereskedelmi partnereket kezdünk el keresni, amelyek létezéséről tudomásunk van.

Ha tekintetbe vesszük a kapcsolatok létesítésének a költségeit is, ez a tranzakciós költségek elméletének *dinamikus* jelleget kölcsönöz. Hiába tennék ugyanis lehetővé a szerződések megtárgyalásának és betartásának költségei a tranzakció létrejöttét, ha a kontaktus megteremtésének költségei, legalábbis átmenetileg, eleve kizárják ezt. Ennek megfelelően egy posztoszocialista gazdaság strukturális átalakítása nemcsak az ágazati szerkezet átrendezését és a vállalatok méret szerinti eloszlásának a kiigazítását

<sup>5</sup> A tranzakciós költségek közgazdasági irodalmának különböző részterületeiről Williamson [1985] 23–29. o. ad áttekintést.

foglalja magában, hanem új tranzakciós hálózat kiépítését is, és az ehhez szükséges információk megszerzését. Addig ugyanis, míg a reménybeli eladók és vevők nem tudnak a tranzakció lehetőségéről, addig ez nem jön létre.

Schumpeter a gazdasági fejlődéssel foglalkozó [1980], (1934), [1939] munkáiban nagy figyelmet szentelt a tranzakciók létrehozásával kapcsolatos költségeknek. Megközelítésében a vállalatok nem kívülről adott keresleti görbével szembesülnek, hanem maguknak kell létrehozniuk a termékeik iránti keresletet is. Minden innováció apró események sorozatából épül fel. Az események láncolatát nem lehet egy adott időpontra vonatkoztatni, mert az egy egész történelmi időszakot ölel át. Le kell küzdeni a környezet ellenállását; technikai és szervezési problémák sorát kell megoldani; ki kell építeni egy értékesítési hálózatot; el kell felejtetni a fogyasztókkal a kezdetlegetsebb stádiumban lévő termékváltozatokkal szerzett rossz tapasztalatokat stb. (lásd *Schumpeter* [1939], például 84–86., 226–227., 243–245. o.).

Függetlenül attól, hogy milyen környezetben tevékenykednek, a gazdasági szereplők rákényszerülnek a kapcsolatfelvétellel járó költségekkel való ésszerű gazdálkodásra is. Ismétlődő tranzakciók esetén például a szereplők törekszenek bizonyos stabilitás kialakítására. Ez persze nem azt jelenti, hogy feltétlenül ragaszkodnak egyazon partner(ek)hez, hanem inkább azt, hogy a múltbeli tranzakciók referenciaként szolgálnak az újak számára. Lehet például, hogy egy eladó vagy vevő kialakít magának egy partneri kört, és esetenként ebből választ, időről időre pedig bevesz a körbe vagy kiejt belőle egy-egy partnert. Ezenfelül ezek a keresési folyamatok nem egymástól elszigetelve zajlanak le, hanem a szereplők megfigyelik a piac azonos oldalán lévő más résztvevők választását is, hogy csökkenthessék saját keresési költségeiket (*Kuran* [1988] 154. o.). Az embereket tehát nemcsak azért érdeklik szomszédaik vásárlási szokásai, mert nem akarnak lemaradni mögöttük, hanem azért is, hogy megtakaríthassanak vásárlással kapcsolatos ráfordításokat. A már bevezetett termékek piacán működő eladók sem csak a saját tapasztalataikra támaszkodnak a vevők preferenciáira vonatkozóan, hanem legalább annyira a többi eladó akcióinak eredményeire is, minthogy ezeknek a fogyasztók magatartására gyakorolt hatásai nagyon könnyen megfigyelhetők (*White* [1981], *Leifer-White* [1987]).

*Granovetter* [1985] kifejezésével élve, a gazdasági cselekvések *beágyazottak* a társadalmi viszonyokba; álláspontja tehát két szélsőséges nézet között helyezkedik el. Egyik az ortodox szociológia koncepciója, miszerint az egyén magatartását a környezete determinálja, a másik az ortodox neoklasszikus közgazdaságtan atomisztikus felfogása a gazdasági szereplőkről. Témánkra vonatkoztatva ez annyit jelent, hogy a társadalmi kapcsolatok elősegítik a tranzakciók rendszerre szerveződését, aminek fontos információs hozzáadéka van: megkönnyíti ugyanis a döntéshozatalt a korlátozott racionalitás feltételei között.

Az elmondottaknak az a következménye, hogy a tranzakciók fejlődése hálózat-szerű formában megy végbe (*Beije-Groenewegen* [1992]). A közgazdasági irodalomban ezt a jelenséget gyakran sajátos körülményekkel hozzák kapcsolatba, mint amilyenek egyes vagyoneszközök (beleértve az emberi tőke) specifikus felhasználási lehetőségei, a magas fokú bizonytalanság, vagy hogy súlyos veszteségeket okozhat a megbízhatatlan üzleti magatartás (lásd *Williamson* [1985]). Bár ezek a körülmények hatást gyakorolhatnak a létrejött hálózatok konkrét formájára, fennállásuk mégsem szükséges feltétele hálózatok kialakulásának. Ennek ugyanis már az önmagában elégséges feltétele, hogy a tranzakciók kiépítésének pozitív költségei vannak, amelyek ezáltal csökkenthetők. Eléggé meglepő példát nyújt *Baker* [1984], aki megállapította, hogy az egyesült államokbeli részvényopciók kereskedelme bizonyos hálózati minták szerint megy végbe.

Az államszocialista rendszer széthullásának ilyen következményei eléggé nyilvánvalóak. A vállalatoknak és a többi gazdasági szereplőnek új típusú tranzakciókat kell kiépíteniük, de nem támaszkodhatnak eközben olyan költségcsökkentő módszerekre és eszközökre, melyek stabil társadalmi rendszerekben rendelkezésre állnak.

Részben hiányoznak a piaci hálózatok, a meglévők pedig csökevényesek és könnyen felbomlanak. A tranzakciós partnereket próba-szerencse alapon kell kiválasztani. Az új belépőknek hiányzik a megbízható referenciális bázis, ami segíthetné őket termelési szerkezetük kialakításában. A korai belépőknek persze előnyei is vannak a később érkezőkkel szemben, de gyenge piacokon a belépők sokkal inkább ki vannak téve a bukás kockázatának, mint normális körülmények között. A másik oldalon a fogyasztók gyorsan változó árúválasztékkal találkoznak a kiskereskedelemben. Nehezen alakulhatnak ki emiatt stabil preferenciák, ez viszont csökkenti az új belépők esélyeit a sikerre. *Davis és Winckler Andersen* [1992] ezt a jelenséget a *kis számok problémájának* (problem of fewness) nevezte.

Hogy jobban megérthessük az állampárti hierarchia szétbomlása után előálló tranzakciós nehézségeket, képzeljük el milyen állapotok uralkodnának, ha mondjuk az összes párizsi fogyasztó helyet cserélne a londoniakkal, a párizsi termelők, nagy- és kiskereskedők helyébe pedig milánói cégek lépnének. Ez jó időre kaotikus viszonyokat eredményezne Párizsban, és minthogy a gazdasági szereplők sokáig nem rendelkeznének a döntéseiket megalapozó referenciákkal, a kibocsátás nagymértékben visszaesne.

A posztszocialista gazdaságokban a fentebbi problémákat a marketingismeretek és -készségek hiányosságai is fokozzák. Ez jelentősen növeli a vevők keresési költségeit, ennek megfelelően csökken az általuk élvezhető hasznosság és az általuk támasztott kereslet. A vállalatoknak át kell gondolniuk, hogyan módosítsák korábbi termelési szerkezetüket, amelyre az alacsony minőségű termékek nagy mennyiségben való előállításuk volt a jellemző. Ha nem is lenne technológiai vagy kapacitáskorlátja egy összetettebb termékszerkezet kialakításának, a vállalatoknak rá kell jönniük, mely fogyasztói csoportok milyen termékekre lennének vevők, és mekkora árat lennének hajlandók az egyes termékváltozatokért megfizetni.

Emlékeztessünk végül arra, hogy az itt tárgyalt költségelemet *hozzá kell adni* a tranzakciós költségek másik két típusához, az *(ex ante)* szerződéskötési és az *(ex post)* betartási költségekhez, melyekre a tranzakciós költségek komparatív statikus elmélete a hangsúlyt helyezte (*Williamson* [1985]). A tranzakciós partnerek megkeresésének költségeivel tehát még akkor is komolyan számolni kellene, ha a szerződések megtárgyalásának és betartásának költségei a társadalom intézményes berendezkedése folytán alacsonyak lennének (ami a posztszocialista országokban jelenleg még nem jellemző). Bizonyos tranzakciók tehát, amelyekről a jövőben kiderül, hogy a szereplők szívesen létrehozták volna, ma meg sem születnek.

### Gazdasági kompetencia, a specializáció elmélyülése és a tranzakciók sűrűsödése

A tranzakciók hálózatának sűrűsödését az említett okokon kívül a gazdasági kompetencia hiányosságai is gátolják a posztszocialista országokban. Ezek a hiányosságok ugyanis nemcsak azt nehezítik meg, hogy egy gazdasági szereplő maga végezzen el egy feladatot, hanem azt is, hogy másokat bizzon meg ezzel. Ha ugyanis a potenciális tranzakciós partnerek hozzáértése nem áll magas fokon, akkor ez korlátozza őket annak pontos megfogalmazásában is, milyen szolgáltatásokra tartanak igényt, vagy mit képesek nyújtani. Ezek a kommunikációs problémák önmagukban is hátráltatják a tranzakciós hálózatok kifejlődését. *Foss* ([1993] 138. o.) ezzel kapcsolatban a feladók (a megbízók) és a fogadók (a beszállítók) kompetenciájának lehetséges hiányosságairól beszélt. Foglalkozzunk pillanatnyilag csak a feladók kompetenciájával, más szavakkal azzal a képességgel, hogy másokat bizzunk meg bizonyos feladatok elvégzésével!

Ahhoz ugyanis, hogy ezt megtehessek, valamilyen minimális fogalmunk kell hogy legyen a végzendő feladatról (vö. *Nelson-Winter* [1982] 85–91. o.). Először is meg kell tudnunk fogalmazni, mégpedig mások számára érthetően, milyen *készségre*

van éppen szükségünk.<sup>6</sup> Ehhez tudnunk kell arról, hogy ilyen készség létezik, és hogy másokat meg lehet bízni az ezzel kapcsolatos feladat elvégzésével. Másodsor, a szolgáltatást nyújtó cégek közül ki kell tudnunk választani a számunkra legmegfelelőbbet. Harmadszor, ellenőriznünk kell a feladat ellátását, észre kell vennünk a hiányosságokat, és meg kell tudnunk ezt vitatni a vállalkozóval. Ha akárcsak egyetlen fentebbi mozzanathoz nincs elegendő kompetenciánk, az már önmagában megghiúsíthatja a tranzakció létrejöttét. A megbízók kompetenciájának hiányosságait részben ellensúlyozhatja a szolgáltatások szabványosítása, a szolgáltatásra feljogosító eljárások és bizonyítványok létezése, valamint a személyes bizalom. Ezek a „kisegítő” tényezők azonban csak akkor válnak igazán hatékonyvá, ha a magas fokú szakmai hozzáértés már széles körben jellemzővé vált az országban, ennek hiányában azonban ismét előtérbe kerül a megbízó személyes kompetenciája.

Hadd hozzak egy példát a fentebbiek szemléltetésére! Ha olyan országban vagyunk, ahol már régóta széles körben elterjedt a kerékpározás, a szolgáltatásra feljogosító bizonyítványok bevált rendszere működik, és az idők folyamán kialakulhatott a szolgáltatókba vetett bizalom, akkor könnyű dolga van annak, akinek elromlik a kerékpárja, mert egyszerűen elviszi azt az egyik helybeli műhelybe – akár azért, mert szabadidejének használdozati költsége magas, akár azért mert műszaki analfabéta. Egy olyan országban viszont, ahol hiányoznak ezek a feltételek, komoly technikai előkészületeket igényel a kerékpár megjavíttatása. Oda kell figyelni és ismételt konzultálni kell a mesterrel a javítás alatt, utána pedig ki kell igazítani azokat a kisebb hibákat, melyek a javítási folyamat során keletkeztek. Lehet persze, hogy a javítási díj emiatt arányosan kisebb is, mint a megbízható és kifogástalanul ténykedő szolgáltatók honában, de hiába fizetnénk magasabb díjat, a javítási folyamat attól nem válna simábbá.

Egyes készségek hiányának a problémája, például a megbízók és a beszállítók már említett kommunikációs kompetenciájának lehetséges hiányosságai részben azonosíthatók az úgynevezett „tragacspiacokon” érvényesülő információs aszimmetriával és kontrasztelekcióval (vö. *Akerlof* [1970]). Ha ugyanis gyenge minőségű termékekből vagy szolgáltatásokból áll a kínálat, és a vevők nem képesek kiválasztani a jobb minőséget kínáló eladókat, akkor a piacok nem fejlődnek ki, vagy csak a potenciális forgalom töredékét érik el. *Akerlof* [1970] szerint a legjobb példát erre a használt autók, a biztosítások és a hitelek piaci szolgáltatják. Ezek a példák ugyan igen jól illusztrálják a piacok létrejöttének lehetőségeit és akadályait, annak megvilágítására azonban nem alkalmasak, hogy a „tragacspiacoknak” a potenciális vevők gazdasági teljesítményére gyakorolt hatását érzékeltessék. Ez a szempont különösen a közbeeső javak és szolgáltatások esetében lehet nagyon fontos. Itt ugyanis a vevőnek nem az a dilemmája, hogy megvan-e végül is azon jószág vagy szolgáltatás nélkül, mely utólag „tragacsnak” bizonyulhat, hanem hogy maga végezzen-e el egy feladatot (állítson elő egy alkatrészt), vagy másokkal végeztesse el azt. Ha egy gazdaságban alacsony a feladatok elvégzéséhez szükséges készségek szintje, beleértve a potenciális megbízók és szállítók kommunikációs kompetenciáját, akkor a gazdasági szereplőknek tekintélyes időt kell fordítaniuk a külső szállítók, illetve az alárendeltek által elvégzett tevékenységek ellenőrzésére (*Nelson–Winter* [1982] 87. o.). A végén kialakulhat bennük az a törekvés, hogy minél több feladatot saját maguk végezzenek el, még ha

<sup>6</sup> A *skill* fogalom, amely e tanulmányban következetesen *készségként* szerepel, azt a képességet jelöli, hogy bizonyos összetett feladatokat megfelelően hajtunk végre. Biciklizés, mázolás, a megfelelő munkatárs kiválasztása, egy műszaki probléma okának megtalálása, vevőkkel való tárgyalás, az alkatrészek vagy áruk beszerzése, az elvégzendő feladat időbeosztása, a munkavállalók munkájának megszervezése stb., mind-mind példák az ilyen értelemben vett készségekre (vö. *Nelson–Winter* [1982], 72–95. o.). A készségek fogalmát tehát bővebb értelemben használom, mint amit a szakértelem kifejezés fed: olyan képességeket is magában foglal, melyek nem egy bizonyos szakmához kötődnek. Polányi Mihály művei magyar fordításban is ezt a fogalmat használják (*Orthmayr* [1992]).



tisztában is vannak azzal, hogy készségük nem felel meg egészen minden célra. Ha azonban a termelők túlságosan sokféle feladatot vállalnak magukra, akkor ez nemcsak kibocsátásuk mennyiségét és minőségét csökkenti, hanem a gazdasági tranzakciók számát is.

Kis, innovatív cégek esetén különösen élesen jelentkezhetnek a hallgatólagos tudás átadásának nehézségei (*Nooteboom* [1992b] 289–290. o., *Foss* [1993] 139–141. o.). A növekedés érdekében a vállalkozónak képesnek kell lennie arra, hogy megfogalmazza és átadja tudását az újonnan felvett munkavállalóknak, illetve a beszállítóknak. Ez magyarázatot adhat arra a megfigyelt jelenségre, hogy új, sikeres cégek kezdetben csak lassan növekednek, illetve túl gyors növekedés esetén könnyen megbuknak.

Bár a posztszocialista országokban fokozott mértékben jelentkeznek a potenciális megbízók és szállítók kommunikációs inkompetenciájának problémái, ez a jelenség önmagában véve egyáltalán nem új. Sőt, ez minden fejlődési folyamat szokásos velejárója, mind vállalati, mind nemzetgazdasági szinten. Annyi különbség van, hogy a posztszocialista országok állapotai görbe tükörként felnagyítva-torzítva vetítik elénk ezt a természetes jelenséget. Az Egyesült Államokra vonatkozóan Chandler kimutatta, hogy „az 1790-es években egy általános kereskedő ... minden alapvető kereskedelmi funkciót saját maga látott el. Egyszerre volt tehát exportőr, nagykereskedő, importőr, kiskereskedő, hajótulajdonos, bankár és biztosító. Ezzel szemben viszont az 1840-es években az ilyen feladatokat már specializált vállalatok látták el, a kereskedők pedig egy vagy két termékcsoportra szakosodtak ... Tevékenységükben is egyre inkább egyetlen funkcióra összpontosítottak: a kiskereskedelemre, a nagykereskedelemre, a behozatalra vagy a kivitelre.” (*Chandler* [1977] 15. o.).

A specializáció nem annyira alacsony fokú, s a diverzifikáció nem annyira túlzott a posztszocialista országokban, hogy ezt az 1790-es évek Amerikájával párhuzamba lehetne állítani, de az eltérés e tekintetben szignifikáns mértékű a fejlett piacgazdaságokhoz viszonyítva. Mi sem illusztrálja ezt jobban, mint a McDonald's cég lépése, mellyel saját mezőgazdasági farmot létesített magának Oroszországban, hogy megoldja a moszkvai hálózatának ellátási gondjait. Ez az egyetlen saját farmja a világon. Ehhez hasonlóan a PepsiCo gyorsétkeztető hálózatai háromszor annyi emberrel tudják csak megoldani beszerzési feladatait Lengyelországban, mint a nyugati részlegeiben – s ennek ellenére a lengyelországi részleg még nagyobb részt importra van utalva.<sup>7</sup> Ezek a cégek ráadásul jól kidolgozott stratégiával rendelkeznek, mely máshol már nagyszerűen bevált. Az újonnan alapított hazai vállalatoknak ezzel szemben kettős problémát kell megoldaniuk: szimultán módon kell megkeresniük inputjaik forrásait és hozzáigazítaniuk kibocsátásuk szerkezetét a fogyasztók igényeihez.

A kisvállalkozók gyakran ezerféle tevékenységgel próbálkoznak, hogy kiderítsék a valóban sikerrel kecsegtetőt. A helyi kiskereskedők jellemző módon széles (és szeszélyes) választékot tartanak, mely az idők folyamán erősen változik. A fejlődés kezdeti szakaszában lévő kisvállalkozók jobban törődnek az adódó alkalom gyors kihasználásával, mint a stabil választék kialakításával. Ez a magatartásforma részben még a régebbi informális vagy második gazdaságból öröklődött (melybe sok mai kisvállalkozás vissza tudja vezetni eredetét), mert ott az eladók (és vevők) magatartását elsősorban a hiányhelyzetek befolyásolták (*Gábor R.* [1991]).

Míntogy a munkamegosztás a közgazdaságtan régi témája, hadd fejezzem be ezt a pontot érvelésemnek és a standard elméletnek az összevetésével! Adam Smith a specializáció mértékét a piac terjedelmével hozta összefüggésbe. Amíg a kereslet csekély, addig a vállalatoknak maguknak kell minden tevékenységet ellátniuk. Életciklusuk egy későbbi szakaszában a vállalatok vertikális szétválása válik jellemzővé (*Carlton-Perloff* [1990] 523–524. o.). Újabban azonban a specializáció mértékét a tudás növekedésével és átadásának lehetőségével is kapcsolatba hozzák. *Becker* és

<sup>7</sup> Business Central Europe, 1993. november, 30. o.

*Murphy* [1992] szerint a nagyobb tudásmennyiség növeli a specializációból származó előnyöket, ami ellensúlyozza az erősebben specializált munkavégzők koordinálásának nagyobb költségeit, akár vállalaton belül, akár vállalatok között. Mialatt *Becker* és *Murphy* csak az általános ismeretek szintjével hozza a specializációt összefüggésbe, az itt bemutatott kompetenciaelmélet a tudás átadásának és a vállalat-specifikus ismereteknek a fontosságát is hangsúlyozza: ezek a tényezők is kihatnak a munkamegosztás hatékonyságára (vö. *Foss* [1993]).



A jelen tanulmányban nem foglalkoztam az egyes vállalatok és ágazatok helyzetében meglévő különbségekkel. Várható azonban, hogy az átszervezési költségek és a tranzakciók létesítésének költségei széles skálán fognak mozogni olyan vállalat- vagy ágazatspecifikus tényezőktől függően, mint például a technológia, a tömegfogyasztást befolyásoló marketing lehetőségei, a szervezési képességek szintje, illetve feltárható lesz, hogy a centralizált szocialista rendszer mennyire deformálta a termelési eljárásokat és a szervezeti kötelekeket.

További kutatás tárgya a transzformációs költségek eltéréseinek következményei. Feltehető ugyanis, hogy ennek hatására a piacok megszerveződése is különböző ütemben fog előrehaladni az egyes ágazatokban, és a hatékony vállalatirányítási (beleértve a tulajdonosi) struktúrák kialakulása is endogén folyamatnak fog bizonyulni. Azok a vállalatok és ágazatok ugyanis, ahol a várakozások szerint viszonylag alacsony lesz az átszervezési és tranzakcióépítési költségek szintje, könnyebben fognak beruházási forrásokhoz jutni, ami meggyorsíthatja a hatékony vállalatirányítási struktúrák kialakulását. Az olyan hibrid vállalatirányítási megoldások, mint a vállalati kereszttulajdonlás, a vegyes menedzseri és dolgozói tulajdonlás, vagy a kifizetetlen adósságok banki tulajdonra való kényszerű átváltása, valószínűleg azon cégek és ágazatok körében terjednek el, melyek egyelőre nem váltak vonzó beruházási célponttá.

Ennek a cikknek központi tézise, hogy a poszt-szocialista országok viszonyai között fellelhető jelenségek legtöbbször önmagukban piacgazdaságokban is kimutatható. Az új vállalatoknak például mindenütt hátrányt jelent az előélet hiánya. A vállalat-specifikus készségek átadásának problémái mindenütt fékezik a kis innovatív cégek növekedését. Bárhol működjenek is, a súlyos csapások többnyire megbénítják a vállalatok reakcióképességét. Minden vállalat, mely átvesz egy másikat, szembesül a vállalat-specifikus tudásának átadási nehézségeivel, különösen ha az átvett vállalat más kulturális közegben működik.

A hallgatólagos tudás átadásának általános problémáit illusztrálja a mottó is, ahol *Polányi Mihály* magyar tapasztalataira hivatkozott. *Polányi*, aki a fizikai kémia professzora volt először Németországban, majd 1933-tól Angliában, a két világháború között a GE–Tungstam elődje, az Egyesült Izzó rendszeres tanácsadójaként is dolgozott (*Palló* [1992]). Megfigyelése minden valószínűség szerint erre – vagyis a szocialista korszak előtti – időszakra vonatkozik, ráadásul egy olyan cégről, amely világviszonylatban az iparág egyik vezetője volt.

Igaz ugyan, hogy a cikk által taglalt jelenségek nem tekinthetők a poszt-szocialista országok specifikumainak, előfordulásuk szélsőséges mértéke és konkrét kombinációjuk azonban a poszt-szocialista transzformáció sajátos jellegzetességének számít. Ezek a sajátosságok a korábbi megszokott intézményi berendezkedés felbomlásának a következményei, és negatív hatásaik rövid távon sokkal erőteljesebben befolyásolják a gazdasági magatartást, mint az egyes országokban eltérő hatékonysággal megvalósított gazdasági liberalizáció és stabilizáció. Hozzájárulhat tehát annak megértéséhez, miért mutat szoros hasonlóságot az átmeneti gazdaságok makroökonómiai teljesítménye az első években, a kiinduló helyzetükben és alkalmazott politikájukban meglévő tekintélyes különbségek ellenére.

## Hivatkozások

- ABEL ISTVÁN–BONIN, J. P. [1993]: State desertion and convertibility: the case of Hungary. Megjelent: *István P. Székely–David M. G. Newbery* (szerk.): Hungary: an economy in transition. Cambridge University Press, Cambridge, 329–341. o.
- AKERLOF, G. A. [1970]: The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84 (4), 488–500. o.
- BAKER, W. E. [1984]: The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology* 89 (4), 775–811. o.
- BECKER, G. S.–MURPHY, K. M. [1992]: The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge. *Quarterly Journal of Economics* 107 (4), 1137–1160. o.
- BEIJE, P. R.–GROENEWEGEN, J. [1992]: A Network Analysis of Markets. *Journal of Economic Issues*, 26 (1), 87–114. o.
- BEN–NER, A.–NEUBERGER, E. [1988]: Towards an Economic Theory of the Firm in the Centrally Planned Economy; Transaction Costs: Internalization and Externalization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 (5), 839–848. o.
- BLACK, J. S.–MENDENHALL, M. [1990]: Cross-Cultural Training Effectiveness: A Review and a Theoretical Framework for Future Research. *Academy of Management Review* 15 (1), 113–136. o.
- CALVO, G. A.–CORICELLI, F. [1993]: Output Collapse in Eastern Europe. *IMF Staff Papers* 40 (1), 32–52. o.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [1990]: *Modern Industrial Organization*. Harper Collins Publishers.
- CHANDLER, A. D. JR. [1977]: *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, Massachusetts.
- CHANDLER, A. D. JR. [1990]: *Scale, and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, Massachusetts.
- COASE, R. H. [1937]: The Nature of the Firm. *Economica* 4, 386–405. o.
- CSANÁDI MÁRIA [1989]: A pártállamrendszer szerkezete, kohéziója és szétesése Magyarország példáján. *Gazdaság*, 4. sz. 5–36. o.
- DABROWSKI, J. M.–FEDEROWICZ, M.–LEVITAS, A. [1991]: Report on Polish state enterprises in 1990. Research Center for Marketization and Property Reform, Gdansk.
- DANDER, T. [1993]: Practical aspects of technical assistance to Hungary. Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, Discussion Paper No. 12., február.
- DAVIS, J. D.–WINCKLER ANDERSEN, O. [1992]: 'Market Clearing', The Problem of 'Fewness' and the Eastern European State Enterprise Sector – Continuing Problems? Paper presented to the 2nd EACES conference, Groningen, szeptember.
- DUNNE, T.–ROBERTS, M. J.–SAMUELSON, L. [1988]: Patterns of firm entry and exit in U. S. manufacturing industries. *RAND Journal of Economics*, 19 (4), 495–515. o.
- ELLMAN, M.–KONTOROVICH V. [1992]: Overview. Megjelent: *Michael Ellman–Vladimir Kontorovich* (szerk.): The disintegration of the Soviet Economic system. Routledge, London, 1–39. o.
- FOSS, N. J. [1933]: Theories of the firm: contractual and competence perspectives. *Journal of Evolutionary Economics* 3 (2), 127–144. o.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1991]: Második gazdaság – dualitás: tegnapi jövőképeink mai szemmel. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz. 1041–1057. o.
- GRANOVETTER, M. [1985]: Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481–510. o.
- HAMEL, G. [1991]: Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 12, Special Issue, nyár, 83–103. o.
- HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. [1984]: Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*, 49, 149–164. o.
- HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. [1989]: *Organizational Ecology*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- HEINER, R. A. [1983]: The Origin of Predictable Behaviour. *American Economic Review* 73 (4), 560–595. o.
- HOUGH, J. F. [1969]: *The Soviet prefects: the local party organs in industrial decision-making*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- KARSAI JUDIT [1990]: Ejh, ráérünk arra még? A vállalatokon belüli visszafejlesztésekről. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz. 1393–1409. o.
- KEREN, M. [1992]: The Planned Enterprise Syndrome: Covert Properties, Bureaucratic Allocation and the Agonies of Transition. Jerusalem: The Hebrew University of Jerusalem, Department of Economics, Working Paper 263.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés: egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KURAN, T. [1988]: The Tenacious Past: Theories of Personal and Collective Conservatism. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 10 (2), 143–171. o.

- LAKI MIHÁLY [1992]: A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. *Közgazdasági Szemle* 6. sz. 565–578. o.
- LÁNYI KAMILLA [1991]: Piacgazdaság kereskedelem nélkül? Szerény adalék a szovjet gazdasági válság természetéhez és a piaci reform kilátásához. *Külgazdaság*, 9. sz. 67–73. o.
- LEIFER, E. M.–WHITE, H. C. [1987]: A structural approach to markets. Megjelent: *Mark S. Mizruchi–Michael Schwartz* (szerk.): *Intercorporate analysis: The structural analysis of business*. Cambridge University Press, Cambridge, 85–108. o.
- MURRELL, P. [1992a]: Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition. *East European Politics and Societies* 6 (1), 3–16. o.
- MURRELL, P. [1992b]: Evolution in Economics and in the Economics Reform of the Centrally Planned Economies. Megjelent: *Christopher Clague–Gordon C. Rausser* (szerk.): *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Blackwell, Oxford, 35–53. o.
- MURRELL, P. [1993]: A gazdasági reform evolucionista és radikális megközelítése. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- NELSON, P. B. [1981]: *Corporations in Crisis: Behavioral Observations for Bankruptcy Policy*. Praeger, New York.
- NELSON, R. R.–WINTER, S. G. [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, Massachusetts.
- NOOTEBOOM, B. [1992a]: Small Business, Institutions and Economic Systems. Paper presented to the 2nd EACES conference, Groningen, szeptember.
- NOOTEBOOM, B. [1992b]: Towards a dynamic theory of transactions. *Journal of Evolutionary Economics* 2 (4), 281–299. o.
- NUTI, D. M.–PORTES, R. [1993]: Central Europe: The Way Forward. Megjelent: *Richard Portes* (szerk.): *Economic Transformation in Central Europe: A Progress Report*. Luxembourg: European Communities.
- ORTHMAYR IMRE [1992]: Terminusfordítási útmutató. Megjelent: Polányi Mihály filozófiai írásai. II. kötet. Válogatta: *Nagy Endre és Újlaki Gabriella*. Atlantisz Kiadó, Budapest, 273–275. o.
- PALLÓ GÁBOR [1992]: Polányi Mihály pályája. Megjelent: Polányi Mihály filozófiai írásai, II. kötet. Válogatta: *Nagy Endre és Újlaki Gabriella*. Atlantisz Kiadó, Budapest, 320–328. o.
- POLANYI, M. [1958]: *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. *Routledge & Kegan Paul*, London, Magyarul: Személyes tudás. Megjelenés alatt. Budapest: Atlantisz.
- QIAN, Y.–XU, CH. [1993]: Why China's Economic Reforms Differ: The M-form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector. *Economics of Transition* 1 (2), 135–170. o.
- SCHMIEDING, H. [1993]: From Plan to Market: On the Nature of the Transformation Crisis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129 (2), 216–253. o.
- SCHUMPETER, J. A. [1934], [1980]: *A gazdasági fejlődés elmélete*. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- SCHUMPETER, J. A. [1939]: *Business Cycles*. McGraw Hill, New York.
- SCHUMPETER, J. A. [1942]: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Row, New York.
- SCHWEITZER IVÁN [1981]: A vállalati szervezet és a gazdasági mechanizmus néhány összefüggése. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz. 807–816. o.
- SIMON, H. A. [1945]: *Administrative behavior*. 3rd edition: 1976. The Free Press, New York.
- STINCHCOMBE, A. L. [1965]: Social Structure and Organizations. Megjelent: *James March* (szerk.): *Handbook of Organizations*. Rand McNally, Chicago, 142–193. o.
- TEECE, D. J. [1993]: The Dynamics of Industrial Capitalism: Perspectives on Alfred Chandler's 'Scale and Scope'. *Journal of Economic Literature* 31 (1), 199–225. o.
- VECSENYI JÁNOS [1992]: Management Education for the Hungarian Transition. *Journal of Management Development* 11 (3), 39–47. o.
- WHITE, H. C. [1981]: Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87 (3), 517–547. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press, New York.

INOTAI ANDRÁS–PALÁNKAI TIBOR

## Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz

---

Magyarország 1994. április 1-jén hivatalosan benyújtotta csatlakozási kérelmét az Európai Unióhoz (EU). Azt feltételezzük, hogy optimális esetben Magyarország az évtized végén lehet az EU teljes jogú tagja. Ennek külső feltétele, hogy az EU tartani tudja továbbfejlődésének ütemtervét, vagyis 1995. január 1-jétől kibővüljön néhány EFTA-országgal (Ausztria, Finnország, Svédország, továbbá Norvégia), majd 1996-ban elfogadja a továbblépéshez nélkülözhetetlen intézményi reformokat. Így 1997–1998 körül megkezdődhetnek a magyar csatlakozással kapcsolatos hivatalos tárgyalások, és jó esetben, ha a társulási menetrendet is teljesítjük, 1999-ben vagy 2000-ben megvalósulhat a teljes jogú tagság. A fenti menetrend – váratlan, de teljesen nem kizárható európai politikai változások esetén – elhúzódhat. Az alkalmazkodási nehézségek miatt hosszabb átmeneti időszakkal (nyolc-tíz éves) kell számolni.\*

---

### Általános feltételek

Magyarországnak *hosszú távú stratégia érdekei* fűződnek az Európai Unióhoz való csatlakozáshoz. Az EU tagságtól a magyar *demokrácia* európai értékeknek megfelelő megszilárdulását, széles értelemben nemzeti függetlenségünk és nemzetközi *biztonságunk* garantálását, valamint a több évszázados perifériahelyzetből való kitörést és a gazdasági felzárkózást remélhetjük.

Magyarország hosszú távú politikai stabilitása, a piacgazdaság kiépítése és megerősítése alapvetően a történelmileg többszörösen megkésett gazdasági-társadalmi modernizáció sikerének függvénye. Széles körű nemzetközi tapasztalatok igazolják, hogy világgazdasági méretekben kicsi, döntően a külvilág történéseitől függő és azokhoz ezért alkalmazkodni kénytelen országok több évtizedes modernizációs-fel-

\* E cikk a PHARE-program finanszírozásában a magyar kormány megrendelésére készült. Jelen összefoglaló a legfontosabb igazodási területeket felölelő, összesen 11 háttéranyagra, valamint széles körű statisztikai dokumentációra épül. Valamennyi esetben az egyes rész tanulmányok szerzői arra törekedtek, hogy ne csak helyzetelemzést nyújtsanak az EU-integráció állásáról és az adott terület magyar illeszkedési problémáiról, hanem mindkét oldalon feltárják a teljes jogú tagsággal kapcsolatos érdekeket és ellenérdekeket. Ez az összefoglaló az első kísérlet a magyar csatlakozás *előny-hátrány-mérlegének* felvázolására, esetenként számszerűsítésére, valamint a legfontosabb gazdaságpolitikai feladatok meghatározására. A jelen cikk szerzői koordinálták a kutatásokat és készítették a kutatási zárójelentést.

---

*Inotai András* a közgazdaságtudományok doktora, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének igazgatója.

*Palánkai Tibor* a közgazdaságtudományok doktora, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem világgazdasági tanszékének tanszékvezető egyetemi tanára.

zárkózási folyamatuk során szorosan kötődnek egy világgazdaságilag is meghatározó súlyú országhoz vagy régióhoz mint modernizációs horgonyhoz. Ettől a horgonytól a modernizáció sikere érdekében három alapvető feltétel teljesülését várják:

a) stabil politikai és gazdasági keretfeltételeket a modernizáció kezdeti, legkritikusabb időszakában;

b) dinamikus piacokat és korlátok nélküli piacra jutást, ami a világgazdasági munkamegosztásba való hatékony bekapcsolódás alapkövetelménye;

c) a modernizációhoz elengedhetetlen, legalább középtávon megbízhatóan tervezhető pénzügyi és technológiai transzfer. Magyarország számára ez a modernizáció horgony az Európai Unió, illetve az EU-hoz való csatlakozás lehet.

A globalizációval párhuzamosan (nem utolsósorban a globális versenyképesség megőrzése vagy megszerzése érdekében) egyre erőteljesebb *regionalizációs* folyamatok bontakoznak ki. Ennek során az országok széles köre – fejlettségétől jelentős részben függetlenül – arra törekszik, hogy valamelyik nagy regionális tömb (Észak-Amerika, Távol-Kelet, EU) részévé váljon. Általános az a vélemény, hogy a következő évtizedek világgazdasági és belső kihívásaira csak valamely nagy régió szerves részeként lehet megfelelően felkészülni, és csak így lehet a kis országok alapvető érdekeit és értékeit érvényesíteni, illetve fenntartani. A nagy regionális blokkokból való – akár csak időleges – kimaradás újabb történelmi lemaradásba, modernizációs zsákutcába torkollna, és előrejelezhetetlen biztonsági, politikai, gazdasági, társadalmi és pszichológiai következményekkel járna.

Bár az Európai Unió a három nagy erőközpont közül a legkevésbé dinamikus, és viszonylag rossz adottságokkal kell helytállnia a globális versenyben, Magyarország nem választhat másik modernizációs erőközpontot. Földrajzi helyzete, történelmi és kulturális hagyományai, társadalmi értékrendje, nem utolsósorban azonban kiterjedt gazdasági kapcsolatait, alapvető biztonsági és fejlődési érdekei is egyértelműen az európai nagyfolyamatokba ágyazzák. 1995-től – Ausztria csatlakozása révén – Magyarország közvetlenül határossá válik az EU-val.

A teljes jogú tagság mellett szólnak a társulási szerződéssel kapcsolatos eddigi tapasztalatok is. Bár Magyarország és az EU kapcsolata a korábbiakhoz képest minőségileg új szintet ért el, jelenlegi formájában a társulási szerződés nem képes a sikeres magyar modernizáció külső feltételeinek biztosítására. A szerződések nem elégitik ki az érintett társult tagok politikai, biztonsági és gazdasági érdekeit. Érthető ezért, hogy a teljes jogú tagságra törekednek.

Az elemzést és az előrejelzést nagymértékben éppen az nehezítette, hogy mind Magyarországon, mind az EU-ban az előttünk álló években olyan fejlemények várhatók, amelyek a lineáris (modellszerű) prognózisok készítését gyakorlatilag lehetetlennek teszik.

Egyrészt nincs átfogó és középtávon hitelesen képviselhető magyar gazdasági stratégia, amire az előrejelzés támaszkodhatna.

Másrészt legalább ennyire bizonytalan az Európai Unió jövője. Csak annyi jelezhető előre biztonsággal, hogy Magyarország 1997 után nem azzal az EU-val fog tárgyalni, és 1999 után nem ahhoz az EU-hoz fog csatlakozni, amelyhez az összehasonlíthatóan álló oly sokat emlegetett dél-európai országok csatlakoztak még a nyolcvanas években, vagy amellyel Magyarország 1991 decemberében aláírta a társulási megállapodást. A következő években az Európai Unió egész sor világgazdasági és belső kihívással kénytelen szembenézni.

A legvalószínűbb jövőképek felvázolásához kénytelenek voltunk néhány alapvető feltételezéssel élni:

– a kilencvenes évek végéig nem történnek drámai változások a világgazdaságban és a nemzetközi monetáris rendszerben;

– nem következnek be alapvető módosulások a transzatlanti kapcsolatrendszerben, és a mainál erőteljesebb európai szerepvállalás mellett fennmarad az Egyesült Államok európai jelenléte;

- az iszlám észak-afrikai, sőt esetleg európai térhódítása nem vezet a közösségi prioritások látványos újrafogalmazásához;
- Oroszország és a FAK európai tagállamainak átalakulási problémái nem jelentenek közvetlen fenyegetést vagy veszélyforrást Európára, ezen belül pedig Magyarországra és közvetlen környezetére;
- a közép- és kelet-európai országok politikai-gazdasági átalakulása folytatódik, és a minden bizonnyal felerősödő eltérő utak ellenére nem jönnek létre akut regionális válsággócok;
- az Európai Unió, ha nem is a rendkívül ambiciózus maastrichti program szerint, de továbbfejlődik;
- a tervezett reformlépések az intézményi struktúrát és a főbb közösségi politikákat (agrárpolitika, költségvetés stb.) illetően megvalósulnak, amelyek nélkül az EU további kibővítése nem képzelhető el;
- a hosszan elhúzódó recesszióból fokozatosan megkezdődik a kilábalás, s az Európai Unió javuló makrogazdasági teljesítménye alapján képessé és készsé válik a fejletlenebb közép- és kelet-európai országok fogadására;
- az integráció egysége fennmarad, és a francia–német egyetértésnek az Európai Unión belüli stabilitáshoz szükséges szintje az évtized végéig fenntartható;
- az eredeti menetrend szerint (vagy minimális késéssel) megvalósul az EFTA-országok csatlakozása az EU-hoz;
- Magyarországon nem következik be társadalmi-politikai robbanás és/vagy gazdasági összeomlás.

### A csatlakozás várható makrogazdasági hatásai az eddigi tapasztalatok fényében

Minél nagyobb egy ország külgazdasági nyitottsága, és minél nagyobb az adott integrációs térség részesedése az ország külforgalmából, annál jelentősebb az integrációnak a makrogazdasági teljesítménymutatókra gyakorolt hatása. Természetesen az integrációs hatások intenzitását nagymértékben fokozza vagy gyengíti az adott ország gazdaságpolitikája. Emellett bizonyos időszakokban a külső hatások erősebbnek bizonyulhatnak, mint az integráció által közvetítettek (olajárrobbanás, a dollár árfolyamának változása).

Az Európai Közösséghez korábban csatlakozott országok *gazdaságnövekedési ütemén* nem mutatható ki az integráció egyértelmű hatása – elsősorban a világgazdaságban bekövetkezett változások miatt. Így az Anglia, Dánia és Írország belépését követő első olajárrobbanás az integráció első hat évének teljesítményét jelentősen rontotta. Részben más okokból, de hasonlóan negatív a görög tapasztalat. Ugyanakkor Portugália és Spanyolország példája azt mutatja, hogy az integrációhoz való csatlakozás számottevő pozitív impulzusokat adhat.

Az EU-tagság a *fejlettségbeli különbségeket* hosszabb távon általában mérsékelte, amihez az integráció közvetlen hatásain túlmenően hozzájárultak a pénzügyi transzferek is. Egyértelmű a jövedelemfelzárkózás Írország, Portugália és Spanyolország esetében, míg a tekintélyes transzferfizetések ellenére a hibás görög gazdaságpolitika nem tudott élni ezzel a lehetőséggel. Emellett fontos tanulság, hogy a jövedelemkülönbség csökkenése nem a csatlakozásra felkészülő években, hanem a tagsági viszony időszakában indult meg.

A *beruházásokra* gyakorolt integrációs hatás ellentmondásos, de ennek fő okát a tagországok belgazdasági politikai különbözőségében, valamint a külgazdasági tényezőkben kell keresni. Jóval egyértelműbb a csatlakozás *külföldi tőkeberuházásokra* való pozitív hatása a „peremországokban”. A külföldi tőke erősödő érdeklődése már jóval a tagság megvalósulása előtt, gyakorlatilag a csatlakozás gondolatának felmerülésétől kezdődően nyomon követhető. Igazán nagy áttörést azonban a belépés hoz, hiszen a tagság első öt évében Spanyolország ötször, Portugália és Írország

nyolcszor annyi külföldi tőkét vonzott, mint a csatlakozás előtti 5–8 évben. A mindvégig nettó tőkeexportőr Anglia esetében a tagság a tőkeexportőri pozíció erősítését eredményezte. Az EFTA-országokat már a tagságra való felkészülés időszakában a nettó tőkeexportőri szerep meggyökeresedése jellemezte, nyilván nem függetlenül ezen országoknak az egységesülő belső piacra való, 1987 óta megfigyelhető felkészülésétől.

A *fogyasztói árakra* gyakorolt nettó integrációs hatás Portugáliában és Spanyolországban egyértelműen kedvező. Az integrációhoz való illeszkedés inflációerősítő költségeit jócskán ellensúlyozta a relatív költségeknek a nagy piacra való termelés miatti csökkenése, valamint az integráció „stabilitástranszfere”. Figyelmeztető ugyanakkor az 1981–1985 átlagában magasabb görög inflációs ráta, ami arra utal, hogy megfelelő hazai gazdaságpolitika hiányában a közösségi hatások nem tudnak érvényesülni. Ehhez hozzájárult az is, hogy az Európai Közösség közös mezőgazdasági politikájához való görög alkalmazkodás éppen a nyolcvanas évek első felében vezetett tetemes élelmiszerár-emelkedéshez.

A csatlakozást követően ideiglenesen és kismértékben pozitív *munkaerő-piaci hatások* bontakoztak ki. Hamarosan kiderült azonban, hogy ez nem tartós, és középtávon – Portugália kivételével – mindenütt számottevően nőtt a munkanélküliség. Mégha ennek egy részét a kedvezőtlen világgazdasági hatások számlájára is lehet írni, nem kétséges, hogy a teljes jogú tagság eredményeként esetenként drasztikus versenyhatások érték az új tagokat. Ezeknek nagyszámú vállalat esett áldozatul.

A csatlakozást követően jelentősen romlott az angol, a dán, az ír és a görög *költségvetés egyensúlya*. Ezzel szemben a spanyol és a portugál költségvetés hiánya számottevően csökkent, ami nemcsak az integráció kedvező transzferhatásaival magyarázható, hanem azzal a tudatos gazdaságpolitikával is, amely – többek között – költségvetésből finanszírozott fejlesztésekkel készítette fel az országokat a közeledő EK-tagságra. Ausztria kivételével hasonló tendenciák érvényesülnek az EFTA-országokban, mégha itt erőltetett is lenne közvetlen párhuzam keresése a tagságra való felkészülés és a költségvetési deficitnövelés között.

A csatlakozást követő években valamennyi tagország *kereskedelme* jelentősen *elterelődött* a Közösség felé. Ez a tendencia – Dánia és Görögország kivételével – valamennyi ország esetében már a teljes jogú tagságra való felkészülés időszakában kimutatható, de a csatlakozást követően meggyorsult.

Az Európai Közösséggel folytatott *kereskedelem mérlege* radikálisan romlott a csatlakozást követően. Anglia is csak ideig-óráig tudott aktívumot elérni, mert éppen a csatlakozás időszakában kezdte el exportálni az akkoriban többszörösére emelkedő árú olajat.

Az erősödő munkamegosztás, elsősorban az elmélyülő *iparágón belüli kereskedelem* (intra-industry trade) jele, hogy – ismételten Görögország kivételével – a csatlakozó országok EK-exportjában folyamatosan nő és meghatározó hányadot képvisel az ipari termékek (SITC 5-8) hányada. Ez a tendencia már a tagságra való felkészülés időszakában egyértelműen megfigyelhető, és éppúgy jellemzi a már csatlakozottakat, mint az EFTA-országokat. Ugyanez mondható el a legfejlettebb technológiát képviselő gépekre és berendezésekre (SITC 7), de a fogyasztási iparcikkekre (SITC 8) is, bár mindkét esetben jól kivehetők az egyes tagállamok eltérő szakosodási súlypontjai.

Az *érzékeny termékként* számon tartott *vas- és acéláruk* EK-exportban mért hányada általában véve szerény, és ami fontosabb, a csatlakozás eredményeként – Görögország kivételével – nem nőtt. Éppen ellenkezőleg: a tagságra való felkészülés során a termékcsoport már a csatlakozás előtt „belesimult” az általános trendbe. A termékcsoport a belépés előtt álló EFTA-országok exportjában is egyre inkább háttérbe szorul.

A *textil- és ruházati cikkek* Görögország és Portugália számára meghatározó fontosságúak, hiszen EU-kivitelük közel egyharmadát képviselik. Ezen érzékeny termékcsoport részaránya azonban a csatlakozás után sem növekedett. A kevésbé fontos exportőrök esetében viszont egyértelmű a termékcsoport relatív térvesztése (Írország, Spanyolország).



A tagországok *agrárkereskedelmét* számottevően eltéríti a mezőgazdasági rendtartás. A csatlakozást követően valamennyi új tag mezőgazdasági exportjában jelentősen nőtt az EK részesedése, és a folyamat több esetben még mindig nem zárult le. Jóval markánsabb a változás az újonnan beléptettek agrárimportjának földrajzi megoszlásában, hiszen a korábbi olcsóbb beszerzési forrásokat módszeresen a drágább, de közösségi pénzből szubvencionált EK-termékek importja váltotta fel. Ez különösen a nagyrészt komplementer termelési szerkezettel rendelkező dél-európai országok behozatalának irányváltásában mutatkozik meg, amelyekre rázúdult a közösség kontinentális termékekből felhalmozott feleslege.

A vizsgált tagállamok csatlakozás előtti helyzetét a mai *magyar gazdasággal összehasonlítva* megállapítható, hogy:

- az egy főre jutó társadalmi termék hivatalos árfolyamokon nem egészen 40 százaléka a legalacsonyabb portugálnak és görögnek, míg az EK-átlagnak kevesebb mint 15 százaléka. Ugyanakkor a realisabb vásárlóerő-paritáson mérve 1990-ben a görögtől való elmaradás 15, a portugáltól 28 százalék volt. (A helyzet azóta romlott.) A fejlettség átfogóbb összehasonlításának (fizikai mutatókra épülő) módszere alapján 1990-ben a megfelelő magyar adat 19 százalékkal haladta meg a görög és 45 százalékkal a portugál mutatót;

- a fejlettségi szintek összehasonlításához fontos adalék, hogy a magyar mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya gyakorlatilag megegyezik a dél-európai átlaggal (19 százalék), míg a feldolgozóipari foglalkoztatottaké 4 százalékponttal meghaladja azt (27, illetve 23 százalék);

- a külföldi tőkebefektetések terén az elmaradás jelentős Spanyolországtól, de az 1993. évi adat alapján eléri az az évi portugál tőkeimport szintjét, és számottevően meghaladja a görögöt, de az írt is;

- a fogyasztói árak növekedése jóval magasabb, mint az EU-átlag, és kizárólag a göröggel mutat rokonságot;

- a munkanélküliségi ráta tekintetében jóval szerényebb a különbség, sőt több EU-tagállamban (Írország, Spanyolország) magasabb a regisztrált munkanélküliség, mint Magyarországon;

- a magyar költségvetés deficitje – legalábbis a legutóbbi négy év átlagában – jóval kedvezőbb, mint a görög, az ír, a portugál vagy a spanyol deficit GDP-ben kifejezett hányada;

- a forint az elmúlt években jóval erőteljesebben értékelődött fel a dollárral szemben, mint az ECU-höz és/vagy a márkához kötött tagországi valuták, amelyek felértékelődését a márka dollárral szembeni mozgása fékezte;

- a legutóbbi években igen erőteljes irányváltás bontakozott ki a magyar külkereskedelemben, amelynek intenzitása (részben a keleti piacok összeomlása miatti kényszerek hatására is) felülmúlta azt az ütemet, amit a csatlakozásra való felkészülés időszakában a vizsgált tagállamok mutattak;

- átmeneti többletet követően Magyarország EU-val folytatott kereskedelmi mérlege 1993-ban aggasztó méretű deficittel zárt;

- az iparcikkék részesedése Magyarország EK-exportjában az elmúlt években jelentősen nőtt, s meghaladja a görög és a dán mutatót – gyakorlatilag egy szinten van az írrel. Magyarország ugyan még csak most kezd bekapcsolódni az EU-n belüli munkamegosztásba, ennek foka azonban máris magasabb a portugál–görög szintnél, és megegyezik az ír mutató értékével;

- a magyar gépxport arányának a növekedése lépést tartott a portugáléval, hányada azonban még jóval a portugál–dán–ír szint alatt van (miközben ötszöröse a görögnek);

- fogyasztási iparcikk-exportunk dinamikája jól követte az angol–ír–dán–görög vonalat, és jelentősen megelőzte a stagnáló spanyolt. Az árucsoport részesedése a teljes EU-exportban a görög körüli szinten található, ami jóval alacsonyabb, mint Portugáliáé, de jelentősen felülmúlja az összes többi vizsgált EU-ország hasonló mutatóját;

– az érzékeny termékek részesedése Magyarország EU-exportjában 1990 után nem nőtt, és ezzel követi az EU-országokra jellemző fő trendet, míg az acélexport hányadát tekintve is jól illeszkedik az EU-képletbe. Mindemellett a textil- és ruházati kivitel 15 százalékot meghaladó részaránya fele a megfelelő portugál és görög mutató-nak, ugyanakkor háromszorosa az ír–dán–angolnak;

– az OECD-országokba menő magyar mezőgazdasági export 72 százaléka az EU-ba kerül, ami jó 10 százalékponttal alatta marad az EU-tagok hasonló mutatójának. Összhangban az EU-tagsággal járó, a mezőgazdasági kereskedelmet eltérítő hatásokkal a különbség jóval nagyobb azonban az importhányadok esetében (itt a magyar „lemaradás” 30-40 százalékpont között mozog);

– az agrárkereskedelem többlete jelentős, de egyharmada a dánnak és fele az írnek vagy a csatlakozás előtti spanyol átlagnak.

A széles körű, de óvatossággal kezelendő összehasonlítás arra utal, hogy a tagságnak nem elhanyagolható növekedési, strukturális, tőkevonzási, ár- és árfolyam-stabilizálási, valamint transzferhatásai vannak. Ezek azonban csak az új tag megfelelő gazdaságpolitikája mellett használhatók ki.

### Jogi feltételek és keretek

A magyar csatlakozás feltételeit négy termelési tényező – az áruk, a munkaerő, a szolgáltatások és a tőke – „szabad áramlása” tekintetében vizsgáljuk. Nagyjából azokat a követelményeket tartjuk szem előtt, amelyeket a Magyarországhoz hasonló fejlettségű Görögországgal, Portugáliával és Spanyolországgal szemben támasztot-tak.

A négy tényező szabad mozgását illetően 1999 elejére Magyarország érett lehet a csatlakozásra. Ehhez az egyes területeken különböző mértékű fejlődésnek kell végbemennie. Az *ipari termékek* kereskedelmében, ahol az akadályok felszámolása teljes körű, a társulási szerződés végrehajtása mintegy automatikusan elvezet a csatla-kozás megalapozásához.

A *munkaerő-áramlásban* nem történik ugyan markáns előrelépés, de ez a korábbi csatlakozásokat követő átmeneti szakaszokra sem volt jellemző. A letelepedést ille-tően a társulási megállapodásban előírt irányozottakon túlmenően fel kell számolni a lehetséges védelmi intézkedések kiterjedt rendszerét, jelentősen csökkentve az átmeneti és a „végleges” kivételek számát is.

Komoly nyitásra lesz szükség a határon átnyúló *szolgáltatások* esetében, amelyek jelenleg nem liberalizáltak.

A *tőke mozgásokat* szintén liberalizálni kell, de – az utóbb csatlakozó mediterrán államok példájára – átmenetileg néhány derogáció fenntartása elképzelhető.

Az akadályok egyszerű lebontásán túl nagyszámú közösségi jogszabályt kell befogadnunk, amelyek a szabad mozgás tényleges érvényesülését biztosítják, például a diplomák kölcsönös elismerésével vagy a pénzintézetekre vonatkozó szabályozás bizonyos elemeinek egységesítésével. A magyar *jogharmonizáció* keretében – külön-ösen a négy tényező szabad áramlása terén – komolyan meg kell vizsgálni, hogy a gazdag listákból milyen normák alkalmazását vehetjük át, akár *autonóm* módon. Ezzel Magyarország nemcsak csatlakozásra való érettségét bizonyítanánk, hanem köny-nyítene a belépéskor szükségképpen tömegesen rázúduló adaptációs feladatain is.

A magyar jogrendszer síkján megragadható előnyök és hátrányok alapvetően egy töről fakadnak. A csatlakozás ugyanis szükségszerűen együtt jár a közösségi jog elsődlegességének elismerésével, valamint a korábban alkotott közösségi jogszabá-lyok átvételével és alkalmazásával.

Az *előnyök* összességében túlsúlyban lévőknek tekinthetők. A közösségi jog befogadása, azon túlmenően, hogy eszköze és feltétele az integrációhoz való csatlako-zásnak, önmagában is értéket képvisel, mert az európai centrum jogfejlődéséhez

történő gyors felzárkózást, a jogrendszer modernizációját jelenti számos területen (társasági jog, értékpapírjog, versenyjog, fogyasztóvédelem, környezetvédelem stb.). Ugyanez érvényesül a műszaki természetű előírások terén (például élelmiszeripar, gyógyszeripar, vegyipar). Ez akkor is igaz, ha figyelembe vesszük, hogy a közösségi jog az említett jogágaknak, szabályozási területeknek csak bizonyos elemeit vagy integrációs vonatkozásait öleli fel, tehát a tagállamok joga továbbra is nagy (meghatározó) jelentőséggel bír.

Ugyanakkor éppen a nemzeti jogrendszer átalakításából, részben a közösségi jognak való alárendeléséből adódik a lehetséges *hátrány* is: csökkennek a magyar jogrendszer *organikus fejlődési esélyei*, elsősorban a gazdasági és a kereskedelmi jog terén.

### Kereskedelmi hatások és feltételek

Csatlakozás esetén az EU-ban ez ideig megvalósult kereskedelem-liberalizálás teljes rendjét át kellene vennünk, természetesen meghatározott átmeneti időszak keretében. A társulási szerződés ezt a liberalizálási folyamatot több szempontból is előbbre hozza, mint az a mediterrán csatlakozások esetén történt. Ugyanakkor, főként az európai belső piac intézkedéseit illetően, az alkalmazkodás nagyrészt az átmeneti időszakra marad.

A csatlakozás egyik legfontosabb következménye az EU *vámuniójába való beépülésünk* lenne, ami a belépés előfeltételeként elfogadandó *acquis communautaire* egyik fontos eleme. Egyúttal a vámunióhoz szorosan kapcsolódó *közös kereskedelem-politikát* is át kellene venni.

A vámunió keretében tovább csökkenne a magyar piac vámvédeltsége az EU-n kívüli országokkal és térségekkel folytatott kereskedelemben. Az EU közös külső vámtarifái ugyanis hozzávetőlegesen fele olyan magasak, mint a magyar tarifák átlaga. Ez az arány a GATT-megállapodásban foglaltak szerint sem változik lényegesen az évtized folyamán, csupán a vámszintek mérséklődnek a forduló melletti megelőző szint kétharmadára. A vámvédeltség további – ráadásul egyoldalú – csökkentése, a belső piac még teljesebb megnyitása újabb nehézségeket támasztana.

A vámunióval Magyarország *nyitottabbá válik* a világ más régiói számára is. Ennek előny-hátrány mérlege a magyar versenyképesség alakulásának függvénye.

A közös külső vámtarifák átvételéhez több éves türelmi időt kellene igényelni. Hivatkozni kell Spanyolország és Portugália példájára, mely országok körülbelül 7 éves átmeneti időszakra kaptak derogációt.

A vámunió kiküszöbölné vagy jelentősen mérsékelné a társulási szerződésnek a kilencvenes évek második felétől várható *nemkívánatos kereskedelem-elterelő hatásait*. Ennek eredményeként pontosan azok a külső vámkorlátok mérséklődnének, amelyek fennmaradása rontaná a versenyképességünk szempontjából is fontos olcsó és magasabb technikai színvonalú távol-keleti és tengerentúli termékek beszerzési feltételeit.

A teljes jogú tagsággal Magyarországnak át kell vennie az EU közös kereskedelem-politikai szabályozó- és eszközrendszerét. Ez már a társulási szerződés megvalósításával aktuálissá válik, az átállás nem fog különösebb nehézségbe ütközni.

Magyarországnak alkalmazkodnia kell az EU kiterjedt preferenciarendszeréhez is, azaz azoknak a kívülálló országoknak, amelyeket ilyen megállapodások fűznek az EU-hoz, Magyarországnak is meg kell adnia az EU által biztosított kedvezményeket. E tekintetben is derogációra, hosszabb átmeneti alkalmazkodási periódusra lehet számítani.

Teljes jogú tagsággal járó vámunió esetén Magyarország a vámbevételektől is elesik. A közös külső vámokból eredő bevételek ugyanis az EU közös költségvetését gazdagítják. Az évtized végéig megvalósuló magyar-EU szabad kereskedelem ettől függetlenül is legalább felével csökkenti a magyar vámbevételeket.

A vámunió tehát összességében nem hoz különösebb előnyöket Magyarországnak. Előnyös viszont – nem is elsősorban gazdasági, hanem politikai-biztonsági

szempontból – maga az EU-tagság. A vámunió csupán mintegy intézményesíti és magasabb szintre emeli a szabad kereskedelmi kapcsolatokat, szorosabbra fűzi a gazdasági köteleket Magyarország és az EU között. Az 1992-ben létrehozott egységes európai piac intézkedéseinek az átvételével Magyarország a külföldi vállalatok és beruházók számára gyakorlatilag „belső piaccá válik”, amivel számottevően javulnának a külföldi befektetések feltételei.

### Ipar, infrastruktúra, szolgáltatások

Részben az áruk, részben a további termelési tényezők szabad áramlásából jelentős előnyök, ugyanakkor súlyos alkalmazkodási kényszerek (hátrányok) is valószínűsíthetők a magyar *feldolgozóipar* számára.

A teljes jogú tagság *előnyei* között hangsúlyozni kell az alábbiakat:

- egyes (versenyképesnek tekinthető) szegmensekben kibővíti a termelés méreteit, és új dimenziókat ad a méretgazdaságosság érvényesülésének;
  - ugyancsak versenyképes szektorokban és vállalatokban meghonosodik a piacszervezés, a vállalati tervezés, a K + F-politika, a menedzsment, a technológiafejlesztés és a humánpolitika „európai” színvonala;
  - a feldolgozóipar belső struktúrájában és vállalati szerkezetében végbemegy az a „rendezés”, amit több mint tizenöt év állami szintű erőfeszítései nem tudtak (és az elmúlt néhány év spontán folyamatai nem is lehettek képesek) ésszerűen végrehajtani;
  - a kiemelkedően versenyképes vállalatok olyan pótlólagos technológiai és pénzügyi lehetőségekhez jutnak, amilyenre a magyar ipar történetében – *mutatis mutandis* – a századforduló óta nem volt példa;
  - megszűnik a nyers- és alapanyagsektornak az autark rendszerben keletkezett „túllértékeltisége”, s a több hozzáadott érték termelő tevékenységek kerülnek előtérbe;
  - a vállalati munkaerő minden szinten (a felső döntéshozóktól a végrehajtókig) folyamatos teljesítési kényszerrel találja szemben magát, s ez – szerencsés esetben és pozitív fogadtatás mellett – önerősítő folyamatot indíthat el;
  - lehetővé válik, hogy a magyar ipar ne járja végig az összeomlás minden fázisát egyes, az EU-ban is lemaradónak, érzékenynek tekintett szektorokban;
  - a közösségi kiegyenlítő rendszerekhez és pénzügyi transferekhez való hozzájutás lehetősége jelentős mértékben enyhíti a hazai hitel- és pénzforrások szűköségét.
- A kétségtelen *hátrányok* sorából a következők a legfontosabbak:
- a csatlakozás önmagában újabb sokkot okoz az éppen megerősödőben lévő, konszolidálódó vállalatok széles körében;
  - ezzel összefüggésben újabb munkanélküliségi hullám indulhat meg, ami felszínre hozhatja a társadalom jelenleg még rejtett megosztottságát (az integrációban érdekelték és az ellenérdekelték között);
  - az ágazati-szektorális átrendezés felgyorsítása olyan tömeges, érdekképviseleti szinten is jelentkező protekcionista törekvéseket válthat ki, amelyek már gazdasági szempontból is kezelést igényelnek;
  - a strukturális átrendeződés áldozatává válhat a magyar ipar néhány hagyományos, sőt húzószektora is;
  - az új versenyfeltételek mellett – átmenetileg mindenképpen – szinte elkerülhetetlen a jelentős importtöbblet keletkezése, ami a folyó finanszírozás szempontjából és a forint konvertibilitása, (az árfolyamvédelem szükségessége) miatt egyaránt tartós feszültséget teremthet.

A teljes jogú tagság (a vámunió és az egységes európai piac) által kínált előnyök kihasználása alapvetően a magyar *vállalkozó szféra* alkalmazkodásán és jövőbeli versenyképességén múlik. Ehhez a magyar gazdaságpolitikában előnyt kell kapniuk a piaci erőknek és hatásmechanizmusoknak a „negatív” strukturapolitikai megoldásokkal – monopolpozíciók biztosítása, szubvencionális vagy protekcionizmus – szem-

ben. Jól átgondolt és kimunkált fejlesztési és struktúrapolitikára különösen nagy szükség van, mert nélküle sikeres modernizációra és világgazdasági felzárkózásra nem volt példa. Ennek csak egyik oldala az *átfogó magyar modernizációs stratégia*. Ugyancsak nélkülözhetetlen az EU-nak a közép- és kelet-európai térséggel (benne természetesen Magyarországgal) kapcsolatosan kidolgozandó politikája.

A magyar ipar széles szektoraiban, főként az ún. *közönséges termékek* gyártásában, a struktúraalakítást a piacra kell bízni, s a „sikeren” vagy „kudarcon” alapuló kiválasztódást a tényleges komparatív előnyökre, a vállalati alkalmazkodóképességre, sikeres vállalkozói magatartásra kell hagyni.

Az ún. *érzékeny termékek* esetében, ahol vagy nincs természetes komparatív előnyünk (acélgyártás vagy vegyipari alapanyagok), vagy komparatív költségelőnyeink átmenetiek (nagyon alacsony bérek és olcsó energia stb.), kapacitásaink fokozatos leépítésére kell törekedni abban az ütemben, ahogyan az e termékek exportból származó nettó devizabevétele kiváltható (helyettesíthető). Csak azokat a kapacitásokat kell megtartani, amelyek termelését a belső piac igényli (speciális acélok vagy alapanyagok az autógyártásnak), vagy különleges minőség és hozzáadott érték előállítására képesek (például a textilipar egyes területei). A korai teljes jogú tagság előnye lehetne, hogy az érzékeny szektorokban a kapacitások leépítéséhez jó esélyünk lenne a strukturális alapokból származó támogatásokra. Ezek megszerzését – a felkészülésre való hivatkozással – már a teljes jogú tagságot megelőzően meg kellene kísérelni.

Magyarország hagyományosan számottevő *csúcstechnikai szektorral* (távközlési elektronika, izzószálglyártás, gyógyszeripar, gyógyászati eszközök gyártása stb.) rendelkezik. Ezek az ágazatok az elmúlt évtizedekben főként mennyiségileg fejlődtek, s – néhány kivételtől eltekintve – a technológia, a termékstruktúra, a transznacionális vállalati struktúrákba való beépülés, a világpiaci pozíciók megszerzése terén elmaradtak nyugati versenytársaiktól. Az átalakulási válság körülményei között ezeknek a kapacitásoknak egy része leépült, mások komoly nehézségekkel küzdenek. Valamennyi ország struktúrapolitikájában stratégiai jelentőséget tulajdonít ezeknek a gyártási területeknek, s a kutatás és fejlesztés ösztönzésével vagy állami megrendelésekkel támogatja őket. Az átalakulási körülményei között és a magyar vállalatok viszonylag gyenge alkupozíciója miatt erre nálunk is nagy szükség lenne. Kormányzati támogatás híján a magyar vállalatoknak aligha lehet esélyük az EU tervezett infrastrukturális programjában való részvételre. Fel kell mérni, hogy a magyar vállalatok hogyan csatlakozhatnak a közösségi K + F- és technológiafejlesztési programokhoz.

A növekvő strukturális feszültségek szorításában az EU határozottabban törekedhet átfogó közösségi iparpolitika kidolgozására. Az 1993 őszén megjelent Fehér Könyv koncepciója már jól jelzi az *infrastruktúrafejlesztés* kiemelkedő fontosságát. A közös iparpolitika megjelenhet a nagyvállalati koncentráció erősítésében, a kis- és középvállalatok támogatásában, az állami terhek és jövedelemelvonások csökkentésében, de bizonyos protekcionista lépésekben is.

Jelenlegi adottságai mellett iparunk aligha integrálódhat az EU-ba. Tudatosítani kellene Brüsszellel, hogy a strukturális problémák megoldását nem egymás rovására (például ellenünk alkalmazott protekcionizmussal), hanem együttesen, esetenként (például az acélválság kezelését illetően) a jövőben csatlakozó kelet-közép-európai régió bevonásával kellene keresni.

Önállóan egyetlen nagy magyar iparvállalat sem szállhat be eséllyel a globális világpiaci versenybe. Ezért *be kell épülniük a transznacionális vállalati rendszerekbe*, mégpedig főként bedolgozókként vagy partnerekként. Az EU-csatlakozás ezt a folyamatot segíti, de önmagában nem elegendő. A külföldi tőkebefektetések általános körülményei, a törvényi szabályozás, a gazdaságpolitika kiszámíthatósága egyaránt fontos feltételek.

A magyar csatlakozás aligha képzelhető el a *piacgazdasági átalakulás* végrehajtása nélkül. A vezető iparvállalatokat és a bankokat privatizálni kell, s a nagy elosztási rendszereket is piaci alapokra kell helyezni. A közjavak és -szolgáltatások terén (egészségügy, társadalombiztosítás) csak kezdeti és ellentmondásos reformintézkedé-

sek születtek. A hatalmas szociális költségek terhe versenyképtelenné teheti a külső és a hazai piacon egyaránt a magyar vállalkozókat – a cserébe kapott szociális szolgáltatások színvonala pedig alacsony.

A magyar gazdaságnak egyedül a *jó minőségű és alacsony bérű munkaerőben van komparatív előnye*. Ez a versenyképes export, a külföldi tőke vonzása és a munkaerő mobilitása (az EU munkaerőpiacának strukturális hiányszegmenseibe való behatolás) szempontjából egyaránt kihasználható. Az előnyök azonban nem automatikusak, csak magas színvonalú oktatás és szakképzés mellett tarthatók fenn. *Oktatási és szakképzési rendszerünket a csatlakozás szempontjából ezért is stratégiai ágazatként kell kezelni.*

Az EU egyik alapvető társadalmi kérdése a munkaerő-piaci feszültségek kezelése. A legtöbb országban kétszámjegyűre duzzadt munkanélküliség érdemleges leépítése a kilencvenes évek végéig sehol sincs remény. A *munkaerő-áramlás liberalizálása* ezért várhatóan a csatlakozás egyik kényes kérdése lesz.

Némi javulást ígér, hogy egyes nyitott tagállamok strukturális fejlődése az integráció átlagánál nagyobb mértékben igényelheti külföldi munkaerő alkalmazását.

Egyrészt az évezred fordulójára kifut a munkaerőpiacon a nyugat-európai demográfiai hullám, és a társadalmak öregedésével fokozódhat az új munkaerő iránti igény. Ez azonban nem támaszt szükségszerűen és automatikusan nagyobb keresletet a magyar és általában a közép- és kelet-európai munkaerő iránt.

Másrészt valószínűleg fokozódik a szakképzett munkaerő-kereslet, elsősorban a strukturális átalakulásban nagyobb sebességre kapcsoló országokban. Emellett a szolgáltatási tevékenység globalizálódása, valamint a közép- és kelet-európai piacokra való behatolás nemcsak általában növelheti a szakemberek iránti igényt, hanem felgyorsíthatja a munkaerőmozgást a transznacionális nagyvállalatok szervezeti keretein belül is.

Harmadrészt várhatóan a továbbra is kiugróan nagy kelet-nyugati bérkülönbségek ösztönzik a munkaerőmozgást, amennyiben a vezető nyugati vállalatok megtalálják kijátszani a munkaerő-áramlást akadályozó rendszabályokat.

Az integrációs előnyök kihasználása nagymértékben függ a vállalati és kormányzati *érdekvérvényesítés hatékonyságától*. Sürgős és alapvetően fontos feladat tehát az érdekvérvényesítési struktúrák, kapcsolatok, megfelelő információáramlás, folyamatos egyeztetések rendszerének kiépítése (érdekvérvényesítési szervezetek és a kormányzat, a magyar és az EU-érdekvérvényesítések, valamint a magyar kormányzat és a fontosabb EU-lobbyk között).

A *szolgáltatások* világméretben növekedéshordozó szerepe, valamint az európai integrációban éppen e téren végbemenő mélyreható átalakulás miatt Magyarországnak elsődleges érdeke az e folyamatokba való széles körű bekapcsolódás. Magyarország esélyeit növeli, hogy az átalakuló gazdaságok közül itt a legmagasabb a szolgáltatások GDP-n belüli súlya, és számos fontos területen – fejlettségben, felszereltségben és szakmai-piaci ismeretekben egyaránt – megelőzi a szomszéd országokat.

A magyar szolgáltatássetektor és infrastruktúra fejlesztési programját célszerű regionális együttműködés keretében kialakítani. Egyrészt így könnyebben hozzáférhetők lehetnek nemzetközi (ezen belül EU-)források, másrészt a közös fejlesztések eredményeként Magyarország könnyebben válhatna szubregionális szolgáltató központtá. Ez pedig a szegényes magyar hozomány olyan tétele lehet, amit Brüsszel is értékes integrációs hozzájárulásnak tekinthet.

### Mezőgazdaság

A magyar csatlakozás szempontjából a *mezőgazdaság kulcsterületnek* számít. Már ma megjósolható, hogy e téren igen kemény tárgyalások várhatók.

Az Európai Közösség 1972 óta nem vett fel olyan tagot, amely alapvetően kontinentális termékek előállítására, és tetemes mezőgazdasági exporttöbblettel rendelkezik. Az

EU és Magyarország érdekei az agrárágazat integrációját illetően alapvetően ellentétesek. Az EU-ban – a mezőgazdasági reform és a GATT-kötelezettségek teljesítése ellenére – továbbra is fennmarad a piacvédelem, s ez nem teszi lehetővé a közösséginél jóval alacsonyabb magyar árszint érvényesítését. A valamennyi országban számarányánál jóval befolyásosabb agrárlobby keményen ragaszkodik a korábban megszerzett piac megtartásához. A magyar mezőgazdaság támogatásigénye pedig mind a nettó befizetőkől, mind a nettó jövedelemélvezőkből ellenállást vált ki. Jórészt önellátó és kisméretű piacunk pedig aligha jelent komolyabb vonzerőt a nyugat-európai agrárexportőröknek. Vagyis agrárérdekeink attól függően érvényesíthetőek, hogy más területeken milyen ellenszolgáltatást, „hozományt” tudunk biztosítani az EU-nak.

Amennyiben a következő években sikerül rendbe tenni a magyar mezőgazdaságot, és Brüsszellel sikerül elismertetni a kulcsfontosságú magyar agrárérdekeket, úgy a csatlakozásból számos magyar előny származhat. A mezőgazdasági termelés és értékesítés kiszámíthatóvá, biztonságosabbá és pénzügyileg erősebbé válna. Erőteljesen növekedhetne a magyar kivitel a tizenhatok piacaira, és itt is érvényesülne az integráció kereskedelemterelő hatása. Ez a mediterrán országok exportjában megfigyeltnél mérsékeltőbb lenne, mert igen dinamikusan nőhetne a kivitel Kelet-Európába (amelyet Brüsszelben amúgy is a magyar mezőgazdaság „természetes piacának” tartanak) és számos fejlődő országba is (amennyiben versenytárgyalásokon exportkvótát tudunk szerezni). Így vissza lehetne hódítani az utóbbi években részben éppen az EU térhódítása miatt elvesztett regionális piacainkat.

Ugyanakkor kivitelünk viszonylag szerény közvetlen pénzügyi támogatásra számíthat, mivel a közösségi hozzájárulás túlnyomó többségét olyan termékek élvezik, amelyek kis tételt képviselnek a magyar kivitelben (cukor, marhahús, tejtermékek). Jelentősebb támogatás a gabonaexportnak járhat. Jóval több támogatás várható a strukturális alapoktól, amelyek növekvő mértékben finanszíroznak mezőgazdasággal összefüggő területeket és tevékenységeket. Lényeges tehát a szabadulhat meg a költségvetés, mivel Brüsszel mentesítené Magyarországot az exporttámogatási és intervenciósi kiadásoktól.

A csatlakozás esetén létrejövő vámunió a jelenleginél nagyobb védelmet ígér az EU-n kívüli mérsékelt égövi agrártermékek versenyével szemben. Ugyanakkor a valószínűleg jelentősen megemelkedő agrárárak javítanák a magyar termelők versenyhelyzetét. A közvetlen pozitív hatások mellett hangsúlyozni kell a hasonlóan jelentős közvetett impulzusokat is, így mindenekelőtt a külföldi tőke (további) jelentős beáramlását az élelmiszeriparba, az ezzel járó technológiai és marketingismereteket. Ennek eredményeként Magyarország jelentős regionális élelmiszer-ipari központtá válhat, még akkor is, ha a multinacionális cégek gyakorlatában a mezőgazdasági alapanyagok beszerzési és feldolgozási helye a költségek alapján elválhat egymástól. A csatlakozás jelentős munkaerő-piaci és jövedelemdifferenciáló hatásokat is érlelne, és ezek messze túlterjednének az agrárszférán.

Az előnyökért cserében Magyarországnak el kell fogadnia az EU agrárrendtartását, és fel kell adnia nemzeti agrárpolitikáját azokon a területeken, ahol a közösség kompetenciája érvényesül. Természetesen jelentősen erősödne az EU-tagállamok agrárversenye, valószínűleg tetemesen megemelkednének az agrárárak (ez a fogyasztók és a gazdaság egésze számára egyszeri inflációs hatással járna), és csökkennének a költségvetés vámbevételei. A jelentős külső pénzügyi transzfer nemcsak tehermentesítené, hanem új feladatok vállalására is kötelezné a költségvetést, mivel az EU csak a nemzeti források rendelkezésre bocsátása esetén nyújt támogatást.

A gazdaságpolitika számára így az alábbi következtetések fogalmazhatók meg:

– a magyar mezőgazdaság a térségben jelentős tényező ugyan, de nem lesz képes a közös mezőgazdasági politika megváltoztatására, vagyis messzemenően igazodnia kell az EU irányelveihez és gyakorlatához;

– bizonyos magyar – különösen mezőgazdaság-szerkezeti – érdekek ennek ellenére érvényesíthetők és érvényesítendőek is, ehhez azonban világos politikára és tudatosan kiépített saját agrárlobbyra van szükség;

– egyes területeken már a társulási szerződés keretében meg kell kezdeni a magyar agrárstruktúrának a közösségi struktúrához való alakítását, hogy ezzel tompítani lehessen a csatlakozási tárgyalások során nyilvánvalóan megjelenő ellenérdekeltséget, és meg lehessen akadályozni a tárgyalások elhúzódsát;

– a fenti feladatot érdemes lenne az EU-val közösen kidolgozott struktúraátalakítási program keretében megvalósítani, ami egyrészt bizalomnövelő tényező, másrészt a csatlakozást megelőzően is lehetőséget nyújthat pénzügyi támogatás szerzésére;

– az agrárpiacon rendtartás pénzügyi forrásaiból csak akkor tudunk megfelelően részesedni, ha a magyar agrártermelés és agrárexport gyorsan kiheveri az 1990-es évek eleji súlyos visszaesést;

– a tulajdonviszonyok átalakítása során figyelembe kell venni, hogy az EU-n belül egyértelműen kibontakoznak a nagyobb egységek versenyelőnyei, miközben a hagyományos „farmgazdaságok” – a pénzügyi támogatások csökkenése következtében – nagy számban mennek tönkre;

– a közgazdaságot érintő jövedelemtranszfer helyett a gazdaságpolitikának azokra a közösségi pénzügyi alapokra (elsősorban a strukturális, kisebbrészt a kohéziós alapra) kell koncentrálni, amelyek számottevő és a mezőgazdaság fejlesztésére is felhasználható erőforrásokat kínálnak;

– a támogatás sikerét önmagában nem garantálja az összeg megszerzése; ezeket a pénzeket alapvetően nem jövedelemkiegészítésre és szociális támogatásra, hanem modernizációs beruházásokra kell fordítani, akár közvetlenül az agrárágazatban, akár az agrárágazat lehetőségeit is javító infrastruktúrában;

– a megszerezhető támogatások mennyisége jelentős mértékben függ a magyar projektek megfelelő előkészítésétől és a nemzeti hozzájárulás összegétől. Ezért a költségvetés szerkezetét át kell alakítani és a magyar hozzájárulást be kell építeni a középtávú pénzügyi tervekbe. A hosszú távú bizalom megalapozása érdekében mindenképpen célszerű számszakilag és fejlesztéspolitikailag igazolható támogatások szerzésére törekedni;

– a sajátos magyar mezőgazdasági érdekek érvényesítésének esélyét növeli, ha a csatlakozással összefüggő más területeken érdemleges „hozomány” tudunk biztosítani az EU-nak, különösen pedig az agrárkérdésben alapvetően ellenérdekeltektől tagállamoknak.

### Kapcsolódás a monetáris integrációhoz

1991 decemberében a maastrichti csúcstalálkozón elhatározták, hogy 1997–1999-re létrehozzák az Európai Monetáris Uniót (EMU), aminek fő célja az *egységes valuta* megteremtése. Ehhez – a szabad tőke mozgáson túl (teljes konvertibilitás) – az árfolyamok teljes rögzítésével és a monetáris politikák összehangolásával kívánják eljutni. 1994. január 1-jével létrehozták a közös jegybank előképét az Európai Monetáris Intézetet.

A monetáris integrációt alacsony infláció mellett kívánják megvalósítani, aminek érdekében szigorú konvergenciakritériumokat határoztak meg (az infláció leszorítása, költségvetési egyensúly, a valutaárfolyam stabilitása). Az 1991 óta elhúzódozó recesszió kedvezőtlen körülményeket teremtett a kritériumok megvalósításához. 1992 szeptemberében Olaszország és Nagy-Britannia kilépett az árfolyam-mechanizusból, leértékeltek a spanyol, a portugál és az ír valutát, majd 1993 augusztusában a lebegési sávot 15 százalékosra bővítették. Mindezek következtében az Európai Monetáris Unió (EMU) gyakorlatilag összeomlott.

Széles körben elterjedtek azok a vélemények, hogy az 1997–99-es határidőre az unió terve nagy valószínűséggel nem teljesíthető. Nem zárható ki viszont, hogy az EU a „menekülés előre” stratégiáját választja, vagyis az EMU és főként az egységes valuta a konvergenciakritériumokat teljesítő központi tagállamok között valósul meg (Németország, Franciaország, Benelux országok, Ausztria, Svédország), míg a többiek EMS-keretek közt működnek együtt.



A két- vagy többsebességű uniós „külső” tagországok számára csak szélesebb árfolyam-ingadozású (6 vagy több százalékos) sávval vagy a tőke mozgás korlátozásával képzelhető el. Ebbe a konstrukcióba a konvergenciakritériumokat nem teljesítő országok kapcsolódnának be, s ebben a kategóriában jöhetnek számba távolilag Magyarország is. Ez jelentős monetáris politikai autonómiát feltételezne, mert csak így lenne kivédhető az egységes valuta „kiszorító hatása” (ha a stabilitására vonatkozó feltételeket teljesíteni lehetne).

A fejlődés iránya nagyrészt politikai érdekek és megfontolások alapján dől el. A bizonytalan jövőbeli politikai szándékok, konstellációk és erőviszonyok miatt a folyamat gyakorlatilag előrejelezhetetlen. A nemzeti kormányok főként a gazdaságpolitikai autonómia feladásának szükségessége miatt ellenzik. E tekintetben valamennyi tagország, más és más motivációval, de ellenérdekelt. A maastrichti szerződés tárgyalási és ratifikálási folyamatában ezt nyíltan Nagy-Britannia és Dánia fejezte ki. A társadalmak ellenérzéseit jelezte a francia népszavazás vagy a német közvéleménykutatások eredménye is. A fejletlenebb országok pusztán azért támogatják az integráció továbbvitelét, mert jelentős pénzügyi segílyre számítanak.

A társulási szerződés a monetáris integráció kérdésével érdemben nem foglalkozik. Magyarország esetében még a konvertibilitás bevezetésének támogatásáról sincs konkrétan szó. A teljes jogú tagság elnyerésének időpontjáig a külső konvertibilitást célszerű elérni. A tőkeáramlás teljes liberalizálására haladékot kaphatunk. A konvertibilitás és az integrációra való felkészülés szorosan összefüggnek, és ezt a konvertibilitás bevezetésének ütemezésénél célszerű figyelembe venni.

A nemzeti fizetőeszközök megszűnte és közös európai valutával történő felváltása mindenekelőtt a gazdasági szereplők gazdálkodásának hatékonyságát növeli. A monetáris unióban való részvétellel megszűnnek az unión belüli áruforgalmi és a szolgáltatásokkal kapcsolatos pénzváltások tranzakciós költségei. Az ebből származó haszon közösségi szinten a GDP 0,4 százalékát tenné ki. A megtakarítások országonkénti megoszlása azonban nem egyenletes. Magyarországnak a tranzakciós költségek megtakarításából jelentősebb haszna származna, mint a nagyobb és fejlettebb pénzügyi rendszerrel rendelkező országoknak. A tranzakciós költségek megszűntéből származó potenciális nyereségünk a GDP 1-2 százalékra becsülhető.

A monetáris unió ún. dinamikus hatékonysági nyeresége mindenekelőtt a külföldi hitelkamatok kockázati prémiumának csökkenéséből fakadna. A monetáris unióban való részvétel egyik legnagyobb horderejű haszna az inflációellenes politika költségeinek jelentős mérséklődése lenne. (Becslések szerint 10 százalékos anticipált infláció költsége a GDP mintegy 0,3 százalékára rúg.) Az EMU-ban való részvétellel egyrészt javulna az adórendszer hatékonysága, másrészt a nominális kamatlábak közeledése miatt csökkennének az állami költségvetés finanszírozásának terhei. Ez az egyszerű nyereség Magyarország esetében a GDP 5-10 százalékát is elérhetné.

A magyar gazdaság monetáris integrációjának legközvetlenebb és mérhető *hátránya* az lenne, hogy elmaradna a seigniorage-bevételek jó része. Jelentős növekedés hiányában a seigniorage-bevételek kiesése a GDP mintegy 5-10 százalékára rúgó veszteséggel is járhatna.

Hosszabb távon azonban a monetáris integrációban való részvétel legfontosabb költsége az autonóm árfolyam-politikáról való lemondás.

Intraindusztriális kereskedelmének viszonylag alacsony részaránya, gazdasági szerkezetének az EU-tagországok többségétől erősen eltérő vonásai és bérmechanizmusának különbségei miatt Magyarország aszimmetrikus sokkhatásoknak lenne kitéve. Ezért számára az önálló árfolyam-politikáról való lemondás kockázatos, még akkor is, ha az európai integráció már megindult folyamata törvényszerűen csökkenti az aszimmetria mértékét.

Mindezekon túl, a strukturális alkalmazkodást megvalósító országokban az árfolyam-politika szerepe kiemelkedően fontos. Önálló árfolyam-átalakítás lehetőségének híján az alkalmazkodás egyik fő tényezője elvileg a termelési tényezők mobilitá-

sa lenne (a munkaerő nagyfokú mobilitása az EU ismert magatartása miatt, de kulturális okokból sem megvalósítható). Meg kell azonban jegyezni, hogy az önálló árfolyam-politikáról való lemondás ára kisebb a kicsiny és nyitott országokban.

Fontos hangsúlyozni, hogy a monetáris unióban való részvétel költségeinek tetemes hányadát már a csatlakozásra való felkészülés kezdetén (az árfolyam rögzítésekor) meg kell fizetni, míg potenciális haszna döntően csupán az integrációban való teljes részvételkor jelentkezik.

A monetáris integrációban való részvételünk kapcsán számos gazdaságpolitikai javaslat fogalmazható meg.

– A monetáris unióból, annak megvalósulása esetén, Magyarország sem maradhat ki. Az EMU-ba való beépüléshez és a kritériumok teljesítéséhez azonban hosszú átmeneti időszakra lesz szükség. Az adott körülményeknek megfelelően az átmeneti időszakra a derogációk bonyolult rendszerét kell kérnünk.

– A szabad kereskedelmi rendszerek működéséhez végső soron a valuta külső konvertibilitására van szükség. A jelenlegi óvatos előrehaladás politikája önmagában indokolt, de a csatlakozás közeledtével tarthatatlanná válhat.

– Az EU ez ideig elzárkózott a közép-európai társult országok valutái árfolyam-stabilizálásának mindenfajta pénzügyi támogatásától. A csatlakozásra való felkészítés jegyében ezt jobb eséllyel kérhetjük. Ez a fajta támogatás nemcsak a konvertibilitást segítené elő, hanem lényegesen megkönnyítené az antiinflációs politika végrehajtását is.

– Magyarország nem képes belátható időn belül a maastrichti konvergenciakritériumoknak megfelelni. A teljesítményjavulás viszont, amit a kritériumok feltételeznek, hosszú távú magyar érdek is.

– Az egyre inkább összeépülő világgazdaságban egy Magyarország méretű nyitott gazdaság monetáris autonómiája csak igen korlátozott lehet. Ezért az EMU által feltételezett gazdaságpolitikai koordináció és centralizáció számunkra nem eleve elfogadhatatlan.

### Költségvetési és finanszírozási aspektusok

Az EU költségvetése 1993-ban 68 milliárd ECU-t tett ki, ami a tagországok összesített GDP-jének 1,17 százaléka és nemzeti költségvetéseinek 2,1-2,2 százaléka volt. Az edinburghi csúcstalálkozó (1992. december) a közösségi költségvetési kiadások plafonját 1999-ig a GDP 1,27 százalékában szabta meg. A közös költségvetést egyensúlyban kell tartani, deficitfinanszírozásra a jelenlegi szabályok mellett nincs lehetőség.

A kiadásokon belül egészen a legutóbbi időkig az agrár- és -exporttámogatások voltak túlsúlyban. Ezek egyes években meghaladták a kiadások 70 százalékát, de még 1993-ban is a kiadások 51 százalékát, vagyis több mint felét erre a célra fordították. Az agrárszektorban a szubvenciók elérik a termelőkibocsátás értékének 48 százalékát, amivel a közös agrárpolitika a „negatív strukturális politika” (szerkezetkonzerválás és protekcionizmus) tipikus példája. A nyolcvanas évektől az ún. *strukturális alapok* (regionális, szociális alap és az agrárköltségvetés orientációs alapja) nagyobb mértékű növelését határozták el. A strukturális alapok a fejlettség, a munkanélküliség, valamint a kutatási és fejlesztési kapacitások alapján differenciálnak.

Az edinburghi döntések nagy hangsúlyt helyeznek az ún. strukturális alapok növelésére, amelyek a halászati alappal (Fisheries Guidance Instrument) bővültek. A közvetlen jövedelemtranszferekkel szemben a tényezőáramlást megkönnyítő és a tényezőpiaci rugalmasságot növelő infrastrukturális fejlesztéseket részesítik előnyben. A maastrichti szerződés határozottan állást foglalt az ún. transzeurópai hálózatok (Trans-European Networks) szükségességét illetően, ami elsősorban a közúti, vasúti és energiarendszerek, valamint a kommunikációs hálózatok kiépítését és fejlesztését tűzte célul.

A strukturális alapokra az 1994 és 1999 közötti hat évben több mint 140 milliárd ECU-t irányoznak elő, és részesedésük az évtized végére eléri a közös költségvetés kiadásainak egyharmadát. A strukturális alapok eszközeinek 70 százaléka a kevésbé fejlett régióknak jut, ahol az Unió lakosságának 27 százaléka él.

A közösségi költségvetés ez ideig csak korlátozottan töltött be kohéziót erősítő, automatikus jövedelem-újraelosztó funkciót. A fejletlenek közül különösen Írország és Görögország a kedvezményezett, míg a legfejlettebbek közé tartozó Hollandia és Dánia is a költségvetés nettó haszonélvezője. Ezzel szemben abszolút és relatív mértékben is jelentős nettó finanszírozó Németország, Nagy-Britannia és Franciaország. Ez állandó érdekellentétek forrása, és korlátja a költségvetés bővítésének.

Az unió szegényebb országai azzal a feltétellel adták áldásukat az EMU tervéhez, hogy a jövőben jelentős támogatásban részesülnek. A fejlettebb országok ezért nem lelkesednek, különösen, mert többnyire maguk sem képesek a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítésére.

Közvetlenül a fenti célokat szolgálja az ún. *kohéziós alap*, amely 1999-ig 15 milliárd ECU-t irányoz elő Görögország, Írország, Portugália és Spanyolország számára szállítási és távközlési infrastruktúrájuk fejlesztésére és környezetvédelmük felzárkóztatására.

A költségvetési feszültségek és érdekellentétek nagy valószínűséggel a monetáris integráció egyik súlyos korlátját jelentik, akár kudarcát is okozhatják. Az EMU megvalósítása esetén a következő években jelentősen *csökkenhet az EU külső segélyezési készsége és képessége*.

A társulási szerződés – ellentétben a többi hasonló társulási egyezményvel (például a mediterrán társulások vagy a Loméi Konvenciók) – a közép- és kelet-európai országok számára csak szerény pénzügyi segítséget biztosított. A PHARE-ból Magyarország 1990 és 1993 között 400 millió ECU segélyt, az Európai Beruházási Banktól (EIB) infrastrukturális fejlesztések és a kisvállalkozások támogatására 300 millió ECU hitelt kapott. 1990–1991-ben egymilliárd ECU áthidaló segélyt ígértek a fizetési mérleg stabilizálására. Ezek a transzferek alatta maradnak a magyar GDP 0,5 százalékának, s egytizedét sem érik el annak, amit akár Portugália, akár Görögország rendszeresen kap.

Teljes jogú tagságunk a jelenlegi keretek között a közvetlen költségvetési transzferek jelentős növekedésével járna együtt. Nem meglepő ezért, hogy a közép- és kelet-európai országok csatlakozásában költségvetési-finanszírozási oldalról *az EU és egyetlen tagországa sem érdekelt*. Eltérés csupán az érdekeltég motivációjában van. A gazdagabb országok nem kívánnak nagyobb finanszírozási terhet magukra vállalni, a szegényebbek pedig nem szeretnék a szűkös forrásokon osztozkodni. Különösen gondot okoz Németország, a közös költségvetés fő finanszírozójának helyzete, hiszen az újraegyesítés költségei várhatóan a következő években is terhelik, míg az EU költségvetéséhez való hozzájárulási hajlandósága és képessége csökken.

A közös költségvetés feszültségei és a maastrichti kritériumok ismeretében válik érthetővé a közép- és kelet-európai országok csatlakozásának költségoldalról való „dramatizálása”. Tény ugyanakkor, hogy a prognosztizált terhek az EU összesített GDP-jének mindössze 0,2 százaléka körül mozognak. A belépésre váró csaknem 100 millió ember alig 20 százalékát kapná annak a forrástranszfernek, amiben a volt NDK 17 milliós lakossága évek óta részesül.

A forrástranszferek tekintetében bizonyos érdekeltégi viszonyok mégis fellelhetők és ki is használhatók. A társulási szerződés tárgyalásakor a társuló országokat még nem tekintették jövőbeli tagnak, s a pénzügyi segélyeket hivatalosan is a piacgazdasági átalakulás támogatására szánták. *Az átalakulás költségeit viszont nagymértékben alulbecsülték*. A „transzformációs” válság későbbi elhúzódásával és mélységével 1991-ben még egyik fél sem számolt. A közép- és kelet-európai transzformáció és konszolidáció az EU-nak is érdeke. A szociális nyugtalanság és elégedetlenség vagy konfliktusok Nyugat-Európa biztonságát is fenyegetik.

Az EU több szempontból is érdekelt lehet, hogy juttasson régióknak a strukturális alapokból. Elsősorban az várható, hogy az EU hosszabb ideig, vagyis a teljes jogú tagságon túlra igyekszik a munkaerőmozgás liberalizálását kitolni. Bár a nagyobb migrációtól való félelmek ez ideig nem igazolódtak, ugyanakkor a migrációs veszélyek elhárítása érdekében jó esélyünk van arra, hogy a strukturális alapokból kapunk támogatást. Erre különösen alkalmas jogcímnek látszik a munkaerő átképzése, mert ez megfelelhet a külföldi befektetők érdekeinek is.

Hasonló a helyzet a transeurópai vagy páneurópai hálózatokkal és az egyéb infrastrukturális fejlesztésekkel, ahol az EU-nak határozott érdeke a távközlési és a közlekedési lehetőségek keleti irányú kiépítése. Ezekben a területeken kihasználhatjuk földrajzi fekvésünket, s adott esetben jelentős forrásokhoz juthatunk. Ez vonatkozhat a környezetvédelemre is.

Csatlakozás esetén arra kell törekedni, hogy már az átmeneti időszak kezdetétől teljes mértékben részt vegyünk az unió költségvetési struktúráiban.

A közép- és kelet-európai országok jövőbeli teljes jogú tagságának várható költségvetési kihatásairól számos tanulmány és becslés készült. Bár ezek meglehetősen ellentmondásos következtetésre jutottak, saját elemzéseinkben is támaszkodhatunk néhány – reálisnak tűnő – adatra.

Költségvetési befizetési kötelezettségeinket illetően kétségtelen, hogy a magas magyar vámszínvonal miatt vámbevételeink automatikus átutalása esetén látszólag hatalmas befizetési teher keletkezne. A vámunióba való beépülés következtében azonban ez nagymértékben csökkenne. A jelenlegi konstrukcióban a magyar befizetési kötelezettség várhatóan nem haladhatná meg a plafont (1999-ben a GDP 1,27 százaléka), de a *mérséklésnek sincs realitása*.

Ilyent kérni nem is lenne célszerű, mert Magyarország a jelenlegi finanszírozási elvek és mechanizmusok mellett a közös költségvetés *nettó haszonélvezője* lenne. A különféle becslések szerint a magyar nettó részesedés 1,5 és 3 milliárd ECU között lenne, míg a közép-európai (visegrádi) társultak együttesen nagyjából mintegy 10-15 milliárd ECU-val terhelnék az unió közös költségvetését. Így nem valószínű (és egyáltalán nem is reális cél) a jelenlegi költségvetési konstrukció alapján „jogosnak” számító, nagyjából 1,5-3 milliárd ECU évi nettó transzfer jelentős meghaladása.

Mindez azonban nem jelenti azt, hogy éppen ezen a területen ne lennének *sürgős feladataink*:

- egyrészt rendszeresen hangoztatnunk kell, hogy az EU az 1993. júniusi koppenhágai csúcstalálkozón a közép- és kelet-európai országokat elfogadta jövőbeli tagnak. Ezért most már *felkészítésükért* az EU-nak is illik valamit tennie. Kívánatos lenne, hogy a költségvetési finanszírozás elveit (főként a „kohéziót” és a „szolidaritást”) az új tagjelöltekkel kapcsolatban is érvényesítsék;

- másrészt költségvetési igényeink érvényesítése során határozottabban kell élni a *kompensáció* elvének alkalmazásával. Az integráció keretében ezen alapult a közös agrárpolitika kidolgozása, de más társulások esetében is a pénzügyi transzferek kimondottan vagy kimondatlanul bizonyos (kereskedelmi) veszteségeket ellensúlyoztak. A legutóbbi két év bilaterális kereskedelmi egyenlegének alakulása ezt az igényt az EU és a közép-európai társultak kapcsolatában is igazolni látszik;

- az *agrárpolitikába való fokozatos beépülés* során, a reformoktól függetlenül, az átmeneti időszak kezdetétől nettó forrásszerző pozícióra kell törekednünk. Az ár- és jövedelemtámogatásban a konstrukciók adottak, de sok múltat az induló pozíciók (termelési és exporthányadaink vagy -volumeneink) elismertetésén;

- jó eséllyel számíthatunk néhány 100 millió ECU-re az Orientációs Alapból a strukturális modernizáció támogatására. Az ésszerű agrárspecializáció és a kereskedelem kölcsönös bővítése az EU-nak is érdeke;

- a dél-európai országok példája alapján feltételezhető, hogy Magyarország a belépés utáni első években évi 1-2 milliárd ECU támogatásra számíthat az infrastruktúra fejlesztésben. *Magyarország teljes területe messzemenően megfelel a regionális*

támogatásokkal kapcsolatos előírásoknak (az EU átlagos egy főre jutó jövedelmének legfeljebb 75 százaléka). A strukturális alapok mintegy évi egymilliárd ECU támogatása mellett a kohéziós alpból évi 300-400 milliárd ECU iránti igény fogalmazható meg. (Három-négy további ország egyszerre történő belépése esetén ez az összeg csökkenhet.) Jó lehet az esélyünk az érzékeny termékeket előállító kapacitások leépítésének strukturális alapokból történő finanszírozására;

– *humán transzformációs alapot* volna célszerű létrehozni, amiből a közép- és kelet-európai társult országokban a munkaerő képzését, átképzését, a munkanélküliség kezelését lehetne finanszírozni. Ez nemcsak az átalakulás folyamatát segítené, hanem hozzájárulhatna a migráció veszélyének csökkentéséhez is;

– maximálisan ki kell használni a *költségvetés „versenyszféráinak”* lehetőségeit. Ez vonatkozhat a csúcstechnikai programokban (Esprit, Race, Bap stb.) való részvételünkre, ahol egyes területeken versenyképes kutatási és fejlesztési kapacitásokkal rendelkezünk. Sikerral pályázhatnánk a strukturális alapok eszközeiért is. Ezek jelentős részét a tagországokban nem tudják felhasználni, mert nem teljesülnek a támogatási kritériumok. (A felhasználási hányadok gyakran 40-60 százalékos körül mozognak.) A közvetlen költségvetési transzferek mellett egyéb (EIB) források mobilizálása is lehetséges és szükséges. Az 1993. decemberi csúcstalálkozón elfogadott közösségi infrastruktúra-fejlesztési program finanszírozhatóságával kapcsolatosan jogos kétyek merülnek ugyan fel, de az ebben való részvétel eredményeként is juthatunk újabb forrásokhoz;

– az EU költségvetési transzfereinek maximális kihasználása érdekében koncepciózusan kimunkált és valamennyi érdekszervezettel (a szociális és gazdasági partnerekkel) egyeztetett, s egyben nemzeti modernizációs tervbe illeszkedő regionális és ágazati fejlesztési programok szükségesek. Azt is számításba kell venni, hogy – a szubszidiaritás és az addicionalitás elvének megfelelően – hazai forrásokból kb. másfél (de minimum egymilliárd) ECU összeget kellene fedezni (központi, valamint önkormányzati költségvetésekből).

### Néhány összefoglaló következtetés

A csatlakozási tárgyalásokra való felkészülés, az alapvető magyar érdekek érvényesítése, a teljes jogú tagsággal járó alkalmazkodási nehézségek (veszteségek) csökkentése, vagyis Magyarországnak az évtized végére megvalósuló EU-tagsága sürgetően szükségessé teszi átfogó magyar modernizációs stratégia kidolgozását. Ennek alapvető feladata az integrációval kapcsolatos makro- és mikroszintű folyamatok összehangolása.

A tagságra való felkészülés nehezen vagy csak jelentős veszteségek mellett képzelhető el, ha a magyar gazdaságot nem lehet igen rövid időn belül a *tartós növekedés pályájára állítani*. Ezért – a kétségtelenül lényeges egyensúlyi követelmények szem előtt tartása mellett – az európai integrálódás történelmi esélyét megragadni képes gazdaságpolitikára van szükség.

A korábbi csatlakozások során gyűjtött tapasztalatok Magyarország számára csak részlegesen hasznosíthatók. Nekünk a korábbiaktól alapvetően eltérő európai környezetben, időközben számos területen továbbfejlődött és továbbra is gyorsan változó Európai Unióval kell tárgyalnunk.

Alapvető feladat az Európai Unió érdekeltiségének erősítése a magyar csatlakozásban. Az érdekek kölcsönössége nemcsak a tárgyalást teheti kiegyensúlyozottabbá, de kedvezőbb feltételeket biztosíthat a magyar tagság első időszakára, amikor az Európai Unióhoz való alkalmazkodásunk már nem kívülről, hanem belülről folytatódik. E szempontból különleges figyelmet érdemel Magyarország regionális stabilizáló és közvetítő szerepének erősítése.

Teljes jogú tagként Magyarország minden bizonnyal az Európai Unió nettó haszonélvezője lesz. A közvetlen kereskedelmi és jövedelmi hatások mellett nagy figyel-

met érdemel a tagságnak a versenyképességre, a növekedésre, a szerkezeti modernizációra, a külföldi tőke mozgásokra, valamint a pénzügyi stabilitásra előrejelezhető hatása. E kedvező lehetőségek kihasználása, valamint a megszerzhető pénzügyi támogatások mértéke függ azonban a magyar gazdaság, nem utolsósorban a mezőgazdaság késedelem nélküli talpra állításától, fejlesztéspolitikai és pénzügyi szempontból egyaránt jól megalapozott projektek készítésétől, valamint a költségvetési prioritások kilencvenes években végbemenő változásainak gyors követésétől (például az agráralap helyett a strukturális és a kohéziós alap fokozottabb igénybevétele). Törekedni kell arra, hogy az átfogó magyar modernizációs stratégia egyes kulcsterületeire már a csatlakozás előtt számottevő EU-erőforrást lehessen bevonni. Ezeket a pénzeket a belátható jövőben nem közvetlen jövedelemkiegészítésre és a szociális kiadások fedezésére, hanem az átfogó modernizáció megvalósítására kell fordítani, amelynek jelentős és tartós közvetett jövedelmi és szociális kihatásai lesznek.

A visegrádi országokkal együtt javasolni kellene a térség humán erőforrásainak támogatását célzó közösségi pénzalap létesítését. Ebben el lehetne ismertetni a régió hosszabb távon legnagyobb komparatív előnyét, ugyanakkor tompítani lehetne azokat a feszültségeket, amelyek a már létező alapok jelentős újraelosztása következtében mind az EU költségvetésében, mind a jelenlegi tagállamok és a csatlakozni kívánó Magyarország között kialakulhatnak.

Megfelelő belső és regionális stabilitás, valamint integrációérettség esetén a magyar csatlakozás nem jelent számottevő terhet az EU-nak. Nettó transzferhatása évi 1,5 és 3 milliárd ECU között mozog, ami töredéke az EU-ban kialakult jövedelemújraelosztásnak. Komolyabb csatlakozási akadályt egyedül az agrárszektor jelenthet, nem is annyira a termelés, mint inkább az 1992 végéig jellemző (és remélhetőleg visszaállítható) tetemes nettó exporttöbblet miatt. Az érdekek közelítését nem az agrárkereskedelmi többlet leépítésével, hanem az agrárszektoron kívüli közösségi lehetőségek javításával célszerű megkísérelni.

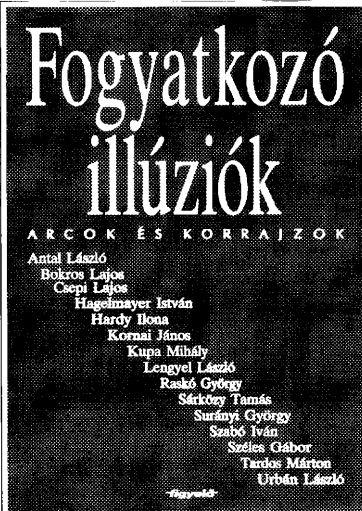
Az, hogy az EU a magyar modernizáció egyedül lehetséges horgonya, nem vezethet rövidlátó EU-centrikussághoz és bezárkózáshoz. Egyrészt változatlanul nyitottnak kell maradnunk a világ többi része felé. Másrészt minden olyan területen célszerű a koordináció és a közös fellépés lehetőségeit keresni a térség államaival, döntően a visegrádi országokkal, ahol ez javítja a magyar tárgyalási pozíciót, mindekelőtt pedig erősíti az EU-nak régióknak iránti érdeklődését.

A Magyarország regionális környezetében, de az EU-n belül is dinamikusan változó erőviszonyok, valamint Magyarország erőteljes külgazdasági kapcsolódása szükségessé teszi a Németországgal fenntartott kapcsolatok kiemelt kezelését. Az EU-tagságra való felkészüléssel párhuzamosan kívánatos a német „modernizációs horgony” erősítése, amely javíthatja a csatlakozás feltételeit, csökkentheti költségeit.

A csatlakozási kérelem beadása nem jelent semmiféle kézzel fogható versenyelőnyt a hasonló célt később megfogalmazó országokkal szemben. A közép-európai országok nagyjából egy időben lesznek teljes jogú tagok. Az igazi előnyöket világos modernizációs stratégia kovácsolhatja csak ki, amely a mikroszféra átfogó fejlesztésére épül. Végso soron az e területen kibontakozó értelmes és érdemleges verseny az, ami nemcsak elvihet a tagságig, hanem a szó igazi értelmében *teljes jogú* tagságot ígér.

## A háttér tanulmányok jegyzéke

- APÁTHY ERVIN: Magyarország és az európai monetáris integráció  
 FARKAS GYÖRGY: A magyar feldolgozóipar és az EK-integráció (Az acquis communautaire-hez képest igénylendő derogációk kérdéséhez)  
 FÓTI KLÁRA: Magyar csatlakozás az Európai Unióhoz: a szabad munkaerőmozgás esélyei  
 HALMAI PÉTER: Az európai integráció agrárgazdasági mérlege  
 HAVASI BÉLÁNÉ: Vámunió Magyarország és az Európai Unió között: Feltételek – felkészülés – hatások  
 INOTAI ANDRÁS: A korábbi kibővülések makrogazdasági hatásai  
 KIRÁLY MIKLÓS: Magyarország érettsége az Európai Közösségek tagságára a négy szabadság területén  
 KISS J. LÁSZLÓ: A magyar–EU-tárgyalások várható politikai-biztonságpolitikai környezete  
 PALÁNKAI TIBOR: Magyarország EU tagságának előnyei és hátrányai: költségvetési és finanszírozási aspektusok  
 PALÓCZ ÉVA: Magyarország közös piaci csatlakozásának lehetséges hatásai a szolgáltató ágazatban  
 TOLNAY LÁSZLÓ: A magyar biztonsági útkeresés és a nyugat-európai unió



## Megrendelőlap

Megrendelem a Fogyatkozó illúziók című

könyvet ..... példányban 490 Ft + 10% ÁFA/példány áron.

**5 példány** megrendelése esetén

**150 Ft** kedvezmény!

Kérem, a könyvet a következő címre küldjék:

Megrendelő neve: .....

Cég neve: .....

Megye: ..... város: .....

utca: ..... telefon: .....

Tudomásul veszem, hogy a könyv árát szállítás után számla alapján **átutalással, vagy csekken** 8 napon belül kiegyenlítem.

....., 1994. ....

.....  
aláírás

Kérjük, a megrendelőlapot szíveskedjen a Figyelő Rt. címére visszaküldeni.  
 1054 Budapest, Alkotmány utca 10.  
 Tel.: 111-1850, 131-0395; Fax: 153-0106

TÖRÖK ÁDÁM

## Stratégia-e a vállalati sodródás?

---

Az átalakuló gazdaságok vállalatainak magatartásformáit nem lehet jól leírni a fejlett tőkés gazdaságok tapasztalataira építő „mainstream” (tehát az elmélet főáramát képviselő) ipargazdaságtan eszköztárával. E gazdaságok átalakuló vállalatainak jelentős része látszólag stratégia nélkül, szinte egyik napról a másikra él és működik. A tanulmány ennek a „sodródó” magatartásnak az elméleti elemzésére, illetve értelmezésére tesz kísérletet.\*

---

„A mikroközgazdász világát egymástól elkülönült egységek, háztartások és cégek népesítik be. Mind-egyikük cselekedeteit saját döntés-előkészítő rendszerük pontos kialakítása, valamint a döntéseikből eredő kölcsönhatásokra való felkészülés irányítja.”  
(Weintraub [1979] 7. o.)

A magyar ipar kibocsátásban mért teljesítményét a legutóbbi hónapokig a folyamatos romlás jellemezte. Az ipar termelési volumene 1987 és 1991 között csaknem 30 százalékkal, 1992-ben pedig további 9,8 százalékkal csökkent. (KSH [1994] 7. o.)<sup>1</sup> 1993-ban azután mintegy 4 százalékos növekedés mutatkozott. A vállalati szférában azonban ezek a bátorító jelek még kevéssé láthatók, és a magyar iparvállalatok csaknem fele becslésem szerint továbbra is a túlélésért küzd.

Ma még mindenképpen korai volna a „transzformációs visszaesés (transformational recession)” (Kornai [1993]) gyors végét várni a magyar iparban. Az ipar strukturális alkalmazkodásának első, különösen fájdalmas szakasza azonban valószínűleg befejeződött. Ebben a szakaszban az iparban a belföldi piac gyors megnyitása és a külkereskedelmi struktúra drámai átalakulása miatti külső sokkhatásokkal kellett megbirkóznia. Az alkalmazkodás nemcsak a termelés és az értékesítés struktúrájában mutatkozott meg, hanem magában foglalta a tulajdoni szerkezet és a tulajdo-

\* A tanulmány eredeti változata a Leuveni Katolikus Egyetem LICOS Intézetének 1993 novemberében rendezett vállalatkutatói szemináriumán hangzott el. Az anyag jelentős mértékben épít a Világbank számára folyó Enterprise Behavior in the Transition kutatási program esettanulmányaira, amelyeknek bizonyos szempontból az összegzésére is kísérletet tesz. A szerző hasznos megjegyzéseikért és tanácsaikért köszönetét fejezi ki Marvin Jackson professzornak, valamint Karsai Juditnak és Viszt Erzsébetnek, de minden tévedésért vagy hibáért természetesen csakis maga vállalja a felelősséget.

<sup>1</sup> Ez a rossz növekedési teljesítmény még kedvezőtlenebb képet mutat (Ábel-Hont-Landesmann-Székely [1993]) számítási eredményei alapján. Ezek szerint a magyar iparnak EK-kivitelét évente 16,7 százalékkal kellene növelnie 1987 és 2010 között, ha az ország az EK (EU) igényeinek megfelelő iparszerkezetet kíván kialakítani.

---

Török Ádám, a közgazdaságtudomány doktora, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója, a Leuveni Katolikus Egyetem LICOS Intézetének vendégprofesszora.



nosi irányítás (corporate governance) alapvető átalakulását is. Széles körben terjedt el egy részletesen máig nem leírt vállalati és vállalatvezetési magatartásforma.

Ez a tanulmány az említett magatartásforma közelebbi elemzésére tesz kísérletet abból a hipotézisből kiindulva, hogy ez a magatartásforma nem magyarázható meg csupán a hagyományos (mainstream) ipargazdaságtan, illetve ipari szervezetelmélet alapján. Ezek a tudományágak a kilencvenes évekig valóban nem kerültek szembe azzal a kihívással, hogy vállalatok és gazdálkodási körülményeik olyan tömeges átalakulására találjanak megfelelő elemzési eszközöket és magyarázatot, amelyet a gazdasági rendszerváltás okozott Magyarországon és a régió más országaiban.

A két rokon tudományág *hagyományos felfogásából kiindulva* az alapdilemmát a következőképpen lehet felvázolni.

Piacukat és tőkéjüket veszítő, termelésük és eladásaik visszaesését elszenvető vállalatok egy normálisan működő piacgazdaságban vagy megszűnésre (pontosabban „a piacról való kilépésre”), vagy önmaguk mélyreható átszervezésére kényszerülnének. Erre kényszerítene őket a saját érdekei szerint cselekvő tulajdonos, illetve a tulajdonos vállalatirányításon belüli képviselője (igazgatóság és/vagy felügyelőbizottság), mert a tulajdonosnak bizonyos idő után a további tőkevesztést feltétlenül el kell kerülnie. Ez volna a legtöbb üzleti partner érdeke is azért, hogy helyreálljanak az üzleti együttműködés szokásos feltételei.

Magyarországon és a legtöbb átalakuló gazdaságban azonban igen sok válságban levő vállalat nem teszi meg az említett döntő lépéseket, és ehelyett tovább „sodródik” (a kifejezés tudtommal először *Brada–Singh–Török* [1994] könyvében jelent meg a szakirodalomban). *A „sodródás” nem jelent megszűnést, de valódi fennmaradást, túlélést sem:* a „sodródó” vállalat bizonyos szempontból a kvantumelméletet népszerűsítő könyvekből ismert „Schrödinger-féle macskára” emlékeztet.<sup>2</sup>

A sodródás olyan vállalati magatartásformát jelent, amelyben a vállalat fő célja a rövid távú fennmaradás. Ebben a helyzetben nem születnek stratégiai döntések, mert a kimerülőben levő erőforrások felhasználásának növelése még tovább rövidítené a vállalat amúgy sem hosszúra becsülhető várható élettartamát. A sodródás azonban korántsem jelent kapkodást és teljes távlatvesztést, hanem ez is egyfajta tudatos vállalati magatartásforma a kapacitások minél nagyobb hányadának a megmentése érdekében.

A „sodródás” jelensége már egyáltalán nem ismeretlen a magyar közgazdasági kutatásban. Bár nem ezt a kifejezést használta, a jelenséget elsőként Laki Mihály írta le igen pontosan, aránylag csekély figyelmet fordítva a szervezetelméleti háttérre (*Laki* [1992]).

Laki elemzésében a magyar vállalatvezetők kétféleképpen reagálnak vállalatuk válságára. Az egyik fajta reakció teljesen „normális”: áremelésekre, az értékesítés növelésére, az innováció, a beruházások felfuttatására, az értékesítési struktúra átalakítására törekszik. A másik fajta reakció fő célja viszont az időnyerés: a raktárkészlet növelése, a szállítók sorba állítása, az államnak és/vagy a társadalombiztosításnak szükséges kifizetések elhalasztása, a tőke felélése, valamint a létszámcsökkentés.

A második fajta reakcióhoz tartozó vállalatvezetői lépések a sodródás számos elemét tartalmazzák, de összességükben nem feltétlenül azonosíthatók vele. Az időnyerésre törekvés nem jelent feltétlenül sodródást. Lehet esetleg átfogó vállalati stratégiaváltás előjátéka vagy átmeneti magatartásforma kedvező piaci változások

<sup>2</sup> Ez a képzeletbeli állat egy légmentesen zárt dobozban van, amelyet egy véletlenszerűen működő szelep bármelyik pillanatban mérgeggázzal tölthet meg. A szelep kinyitásának időpontja a külső megfigyelő számára nem ismert. Így, ha bármikor úgy nyitja fel a dobozt, hogy a macska már nem él, nem tudja eldönteni, hogy a macska a  $t$  időpontban még életben volt-e, vagy – ami logikailag nem pontosan ellentétes helyzetet jelent – hogy a  $t-1$  időpontra már elpusztult. Ezért létezik egy időintervallum, amelyben a macska a megfigyelő szempontjából sem nem élő, sem nem holt.

reményében. A vállalatvezetés azonban mindkét esetben valamilyen változásra számít. *A sodródásnak viszont általában nincs időhorizontja*, és a vállalatvezetés nem tudja, hogy „következőnek” milyen stratégia mellett dönt majd.

### A vállalati sodródás néhány elméleti összefüggéséről

Kiindulópontként az intézményi az közgazdaságtan egyik alaptételét választhatjuk: „...a piaci megállapodások a vállalati szervezet módosításának alternatíváit jelentik” (Coase [1988] 74. o.).

Ebben a felfogásban a *jól* (vagy tökéletesen) működő piacok a *jól* (vagy tökéletesen) megszervezett vállalatok komplementereinek tekinthetők. Ezért a vállalaton belül nem kielégítően működő szállítói-vevői kapcsolatok, legalábbis elméletben, mindig helyettesíthetők piaci megállapodásokkal különböző cégek között. A vállalat szervezeti egységei viszont csak a vállalat feldarabolásával válhatnak elkülönült cégekké.

A piacgazdasági átalakulás útján haladó gazdaságokban azonban a *jól* (vagy tökéletesen) működő piacok, illetve a *jól* (vagy tökéletesen) megszervezett vállalatok általában nem gyakoriak. Ennek nem mond ellent, hogy Magyarország „...az állami cégek is a piac kényszerét érzik, és bukásuk reális veszély” (Csaba [1994] 198. o.), illetve hogy ugyancsak Csaba László szerint (lásd idézett könyvének a 195. oldalon lévő alcímét) a piacgazdasági eszközök és intézmények meglepő módon – működnek (Csaba az idézett alcímbe nem tesz gondolatjelet).

A piaci és a vállalati struktúrák közötti Coase-féle kölcsönhatásokat az átalakuló gazdaságokban hiba volna tiszta elméleti formájukban, csak hatékonysági megfontolások alapján értelmezni, ahogy ezt Coase teszi, illetve javasolja a piacgazdaságokra. *Az átalakuló gazdaságokban ugyanis a szervezetek és a piacok valószínűleg korántsem tökéletes helyettesítői egymásnak.*

Ezért a szervezeti egységeiket önállósító vállalatok nem feltétlenül a jobb versenyképesség reményében döntenek bizonyos kapacitásaik „leválasztása” mellett, a szerződéses üzleti kapcsolataikat „kapun belülre” vivő, egymással legalábbis részben integrálódó cégek pedig nem, vagy nem csak a tranzakciós hatékonyság növelése érdekében választják ezt a megoldást. S megfordítva: a nagyobb horderejű szervezeti és piaci lépésekről lemondó, sodródó vállalatoknál ugyancsak nem biztos, hogy teljesen háttérbe fordítanak a hatékonysági szempontoknak.

A sodródásban megmutatkozó vállalatvezetői magatartásnak célja vagy oka lehet például:

- az adott vállalatvezetés jövőjének biztosítása akár azon az áron, hogy az eredeti sodródó vállalat sokkal kisebb céggént él tovább ugyanazon vállalatnév alatt, de már adósságok nélkül. Ebből a példából látható, hogy a sodródás definiálása igen nehéz akkor, ha az eredeti vállalati és vállalatvezetés fennmarad ugyan, de más határok között, más méretben;

- a privatizáció mint a sodródó vállalat előtt álló egyetlen túlélési lehetőség előkészítése;

- az üzleti kapcsolatok és partnerek átmentése egy másik vállalatba, ha a sodródó cég felszámolása elkerülhetetlenné válik.

*A korábbi meghatározásunk szerinti sodródás valójában a három feltételezett, ám a gyakorlatban nem ritka eset egyikében sem értelmezhető.* Vannak ugyanis mögöttes stratégiai célok, igaz, nem „coase-i” értelemben. Mindhárom stratégia a túlélésre irányul – csak éppen nem, vagy nem pontosan ugyanaz a vállalat lesz (lehet) a túlélő, hanem lehet hogy – már más vállalatként – egyes önállóvá vált szervezeti egységei.

A sodródás pontosabb meghatározása érdekében a vállalatok három tulajdoni-jogi formája, illetve fajtája között célszerű különbséget tenni az átalakuló gazdaságokban:

- a megreformált szocialista vállalat,
- a tankönyvi tőkés vállalat,
- a sodródó vállalat.

(Lásd *Török* [1993b] 382. o. és *Török* [1994] 76–77. o.).

### *A megreformált szocialista vállalat*

A vállalatok első fajtáját megreformált szocialista vállalatnak nevezhetjük. Ezek általában a kereskedelmi társasággá való átalakulás előtt álló állami vállalatok, amelyekben nincsenek hatékony tulajdonosi kontrollt lehetővé tevő irányítási struktúrák. A vállalati tanácsok nem tekinthetők ilyeneknek, még akkor sem, ha Sárközy Tamásnak igaza van abban, hogy „A vállalati öntulajdonlás azonban jobban megszemélyesíti a tulajdonos (nevezetesen a vállalatnál a munkavállalók közösségét), mint a bürokratikus központi államapparátus...” (*Sárközy* [1993] 21. o.). Ezek a vállalatok közvetlenül nem privatizálhatók.

Az átalakult állami vállalatok az előbbiekkal szemben korszerű irányítási struktúrájuk, piacgazdaságban értelmezhető vagyoni állapotuk (szerkezetük) és a tulajdonos jogait elvileg pontosan rögzítő okiratuk miatt már szinte a korszerű piacgazdaság szereplőinek tekinthetők. Formálisan hasonlóak a nyugati piacgazdaságok magánvállalataihoz. Ezért nem tekinthetők „megreformált szocialista vállalatnak”, de egyelőre hagyjuk nyitva, hogy milyen csoportba sorolhatók.

A *megreformált szocialista vállalat* fő magatartási mozgatórugója a *profitmotívum*<sup>3</sup>. Nem törekszik piaci értékének minél magasabbra növelésére, mert nincs olyan tulajdonosa, aki vezetőiket erre kényszerítené, mint – legalábbis a tankönyvekben – a piacgazdaságok magánvállalatainál. Nincs olyan tőkepiac sem, ahol a vállalatérték értelmezhető volna.

*Marvin Jackson* felhívta a figyelmemet arra, hogy a tőkés vállalat jövőbeli várható nettó jövedelme jelenlegi értékének a maximalizálásában érdekelt. Ez a jelenérték pedig nem ugyanaz, mint a jelenlegi piaci érték, és semmi köze sincs ahhoz, hogy annak idején mennyibe került a vállalat, illetve kapacitásai létrehozása. *Jackson* gondolatmenetéből véleményem szerint az is logikusan következik, hogy nem lehet a vállalatérték piacgazdasági fogalmát az időben visszavetítve használni, tehát szinonimákként használni a vállalat vagyoni- és piaci értékének fogalmát.

*Igy erősen kérdéses például, hogy a privatizáció során értelmezhető-e a vállalati vagyonvesztés.* Az átalakuláskor végrehajtott vagyonértékelés ugyanis nem az említett „jelenértéket” méri, hiszen végeredményben „létárszemléletben” készül. A vagyonértékeléskor számított vállalatértéknél olcsóbban értékesített vállalat esetében tehát nemigen történhet vagyonvesztés – legföljebb az államkincstár értheti *igy is* a fejleményeket –, mert a kétfajta vállalatérték összehasonlítása erősen problematikus.

A vállalatvezetőknek szükségük van bizonyos együttműködésre az alkalmazottakkal, hogy vállalatuk méretét s ezzel termelési-foglalkoztatási súlyát fenntartsák. Ezért a vagyon, pontosabban a vállalat piaci értékének növelése helyett a *szétosztható profit* növelésében érdekeltek.

A fentiekben leírt vállalatvezetői magatartásforma Jugoszláviában sokkal gyakoribb volt, mint Magyarországon, ahol az állam általában érvényesíteni tudott bizonyos mértékű tulajdonosi ellenőrzést (mint például 1991–1992-ig az úgynevezett

<sup>3</sup> A „klasszikus” szocialista vállalat fő magatartási motívuma („célfüggvénye”) a tervteljesítés. Ugyanakkor érdekes megfigyelni a nemzetközi ipargazdasági-iparszervezeti szakirodalomban, hogy a profitmotívum és a vagyonnövelési motívum közötti különbség nem mindig nyilvánvaló a kelet- (vagy közép-)európai olvasó számára. Például: „Egy vállalat fő célja, hogy termeléssel, valamint áruk és szolgáltatások értékesítésével a beruházás után hozamot produkáljon. Profitjának és veszteségeinek folyamatos nyomon követésével teljesítménye is meglehetősen precízen és objektív módon értékelhető...” (*Chandler* [1962] 322. o.). Ez a megközelítés olyan normálisan működő tőkés gazdaságot feltételez, ahol a nyereség elsősorban a vagyon növelését szolgálja.

államigazgatási felügyelet alatti, még nem átalakult vállalatok felügyelőbizottságain keresztül). A profitmotivum a magyar állami vállalatok számára is erős volt, de elsősorban beruházási éhségük miatt. Ez a beruházásorientált stratégiai magatartás azonban nem jelentett egyet a vagyon, illetve a piaci érték növelésére való törekvéssel, fő célja a vállalat méretének s így politikai alkuerejének a növelése volt (a „hagyományos” tervgazdaságokra ezt a magatartást úttörő módon elemezte Bauer [1981] 492–497. o.).

### *A tankönyvi tőkés vállalat*

A vállalatoknak ez a második fő típusa (angol kifejezéssel: the mainstream capitalist firm) feltételezhetően – elvben – modern piacgazdaság versenypiacán működik. Az erős tulajdonosi ellenőrzést hatékony vállalatirányítási struktúrák garantálják. A siker fő mutatója a vállalat piaci értékéhez mért profit, a legfontosabb stratégiai cél pedig, a tulajdonosi érdekek megfelelően, a vállalat piaci értékének növelése.

Elméleti szempontból ez az a tiszta eset, amikor a jó „ügynök” (agent) jól szolgálja „megbízóját” (principal), és a privatizáció fő elvi céljának az ilyen helyzet létrehozását kell tekinteni. „A magántulajdonú vállalatok gazdasági elemzése a leg-gyakrabban azon a feltevésen nyugszik, hogy a döntéshozók célja a profit maximalizálása úgy, hogy a profit értelmezése a jelenlegi és a jövőbeli pénzügyi áramlásokat egyaránt magában foglalja. Noha azonban valószínű, hogy a privatizáció a vállalatvezetők számára növeli a profitcélok fontosságát, a privatizációval járó (magatartási – *T. Á.*) változások átfogóbbak, mint a profitmaximalizációs cél egyszerű felértékelődése” (Vickers–Yarrow [1988] 9. o.).

Vickers és Yarrow idézett megjegyzése azt a feltevést tartalmazza, hogy a privatizáció általában nem jelent hirtelen vállalati magatartásváltozást. Célszerű felfigyelni itt arra is, hogy szóhasználatuk hasonló, mint amit Chandlertől idéztünk a 3. lábjegyzetben. Ebben az értelmezésben a profitmaximalizáció valójában nem jelent mást, mint amit e tanulmány szerzője a vállalat piaci értékének maximalizációján ért.

A két brit szerzőtől idézett fontos elméleti megállapítás alapján azonban még egy lépéssel tovább mehetünk. Feltételezhetjük, hogy állami vállalat jogi átalakulása kereskedelmi társasággá speciális magatartásforma lehetőségét teremtheti meg még a privatizáció előtt. A megreformált szocialista vállalat és a tankönyvi tőkés vállalat közötti nem mindig egyenes fejlődési úton létező harmadik – átmeneti, de nem feltétlenül ideiglenes – magatartásforma lehet a *sodródás*.

### *A sodródó vállalat*

A sodródó vállalatok egyik fontos ismérve, hogy veszteségesek. Veszteségeiket vagy vagyonrészeik „darabonkénti”<sup>4</sup> eladásából, vagy az amortizáció feléléséből fedezik. A sodródás azért válik lehetővé az ilyen cégek esetében, mert a hozzájuk fűződő tulajdonjogok valójában nem tisztáztak (Török [1993b] 382. o.).

Az állami (kormányzati) tulajdonosi ellenőrzés már nem erős, s ha létezik is egyáltalán, elsősorban törvényességi jellegű. Magántulajdonosi kontroll természetesen még nincs, vagy ha van, nem hatékony. Mindezek miatt az „ügynökök”, azaz a vállalatvezetők érdekei sokkal jobban kifejezésre jutnak, mint a „megbízó”, azaz az állam (az államot képviselő kormányzat) vagy a különféle okok miatt a vállalatirányításba bele nem szóló magántulajdonos érdekei.

<sup>4</sup> A privatizációnak a jogi átalakulást megkerülő egyik útja az, hogy a vállalat bizonyos egységeit apportként külső társaságokba viszik. Ezt „vagyonvédelmi” típusú privatizációs tranzakciónak is nevezik, mert bizonyos értékhatár alatt az ilyen tranzakcióhoz vagyonügynökségi hozzájárulás kell. Az ilyen privatizációt jelenleg az LIV/1992., ún. privatizációs törvény III. fejezete szabályozza (Sárközy [1993] 53. o.).

A magyar csőd-, illetve felszámolási szabályozás valóban szigorú (ugyanakkor jogi szempontból még az 1993-ban módosított formájában sem tűnik ellentmondásmentesnek – *Piskolti* [1993]). A privatizáció alapvető gazdaságpolitikai prioritás, és a privatizációt irányító állami intézmények számára még az „áron aluli” privatizáció is jobb, mint portfóliójuk leértékelődése a felszámolások miatt (a privatizációs politika és a bevételnövelési kényszer összefüggéseiről lásd *Vince* [1993] 19. o. és *Major-Mihályi* [1994] elsősorban 221. o.).

Az áron aluli privatizáció viszont politikailag támadható (lásd *Sárközy* [1993] 164–165. o.). Ugyanakkor tény, hogy önmagában nemcsak a privatizációs kereslet kicsi, hanem a privatizációs kínálat is, a kettő pedig nem tud egyensúlyba kerülni egymással, és a privatizáció lelassulása miatt újabb és újabb privatizációs technikák kerülnek terítékre (*Major* [1994] 42. o.). Az állam privatizációs intézményeinek éppen emiatt, bizonyos mértékig, kénytelen-kelletlen el kell fogadniuk a vállalatvezetők sodródásorientált magatartását, mert ebből esetenként talán kialakulhat vállalati kezdeményezésű privatizáció.

A sodródás fennmaradásához fűződő érdekek összjátéka alapján most már meghatározható az ún. *sodródó vállalatok* valószínű köre. Ebbe elsősorban nagyobb és főleg állami tulajdonú cégeknek kell tartozniuk, bár nem zárható ki, hogy privatizált vállalatok továbbra is sodródjanak. Ez akkor történhet meg, ha az új tulajdonos jelentős tőkét nem fektet a magyar vállalatba, de új piachoz sem juttatja, mert az olcsón megszerzett céget vagy rövid időn belül tovább akarja adni, vagy *ellenséges vállalatfelvásárlási* céllal szerezte meg, piacainak a meghódítása érdekében.

A sodródás alatt a vállalatvezetők előkészíthetik a privatizációt vagy az újabb tulajdonosváltást. Ez, ha lehetséges egyáltalán, az eladósodott és tőkeszegény vállalat megmentésének egyedüli útja. A kormánynak nem állhat érdekében, hogy ezt megakadályozza, hiszen egyszerre nem dobhat mentőkötelet minden rossz helyzetű és még nem privatizált állami cég számára, csak legfőljebb néhány kiválasztott vállalatnak.<sup>5</sup> A sodródó állami vállalatok jelentős része számára csak a „vészkiárat” típusú privatizáció lehetősége marad (*Török* [1992b] 20. o.).

A vállalati sodródás a piacgazdasági átalakuláshoz vezető átmeneti korszakban jellegzetes magatartásformának tűnik. A sodródó vállalatok vezetői nem hoznak stratégiai döntéseket (általában erre nincs is lehetőségük), és különösen nem vállalkoznak arra, hogy kapacitásokat fejlesszenek vagy bővítsenek, illetve új piacokat tárjanak fel. Gyakran óvatosságok és elbocsátásokkal is.

Az utóbbi óvatosságok közvetve alátámasztja Laky Teréz elemzése. Tanulmányában arra hívja fel a figyelmet, hogy elsősorban *privatizáció, illetve felszámolás után vagy következtében* gyakoriak az elbocsátások, kivéve, ha ezt a privatizációt rögzítő szerződés eleve kizárja (*Laky* [1994] 538–547. o.). Azt is leszögezi másfelől, hogy a privatizáció „legfőbb foglalkoztatási hatása a munkahelyek nagy többségének megőrzése” (uo. 547. o.).

A sodródó vállalatok mindazonáltal nem hasonlíthatók az olyan hajóroncsokhoz, amelyek minden kormányzás és ellenőrzés nélkül hanyódnak. Vezetőiknek van világos stratégiai célja, mégpedig a privatizáció előkészítése – azért, hogy a vállalat az elkerülhetetlen korszerűsítés és belső átszervezés érdekében forrásokhoz jusson.

A kereskedelmi társasággá alakuláson (röviden: átalakuláson) átment vállalatok közül sok továbbra is sodródik. Az átalakulás önmagában nem oldja meg a pénzügyi gondokat, hiszen az elsősorban jogi folyamat, és a sodródás nem szűnhet meg pusztán azáltal, hogy az állami vállalatot korszerű, a tulajdonosok érdekeinek képviselőjére valóban alkalmas irányítási és felügyeleti struktúrákkal látják el.

<sup>5</sup> A „kiemelt nagyvállalatok” állami válságkezelő programja 1992-ben kezdődött, először a következő 12 cégre: Dunaferr, Ganz Gépgyár, Rába, Ikarus, Hungalu, MGM, Nitrochemia, Borsodchem, Nitrogénművek, BHG, Telecommunications, Vilati, Pannonglas. Még 1992-ben a Taurus is a listára került, majd felszámolása miatt a Pannonglas lekerült róla. 1993 második felében a Salgótarjáni Acélárnyag és a TVK is e „klub” tagja lett.

Ezek a struktúrák (igazgatóságok és felügyelőbizottságok minden részvénytársaságban, felügyelőbizottságok bizonyos kft.-kben) az elmélet szerint (lásd *Williamson* [(1985) 301. o.] a tulajdonosok, a munkavállalók, a szállítók és a vevők érdekeinek a koordinációjára hivatottak. Fő funkciójuk azonban a tulajdonosok és a vállalat operatív vezetése közötti együttműködés elősegítése úgy, hogy mindenekelőtt a tulajdonosok érdekeit tartásuk szem előtt.

A „tankönyvi tőkés” vállalat esetére a fenti szerepleírás kétségtelenül jól alkalmazható, hiszen a tulajdonos vagy a tulajdonosi kör pontosan ismert. Még e cégek számára is gondot jelenthet azonban a külső finanszírozók (hitelezők) tulajdonosi érdekeinek és funkcióinak pontos meghatározása (lásd *Williamson* [(1985) 304–305. o.]).

Sokkal homályosabbak az érdekek és a tulajdonosi funkciók a sodródó cégek esetében, ahol az állam tulajdonosi szerepe nem teljesen világos, és a hitelterhek is magasak. *Az ilyen esetekben* – érdemes egy pillanatra visszatekinteni *Williamson*nak az imént idézett megjegyzésére – *a hitelezői kontroll egyszerűen a tulajdonosi kontroll helyébe léphet.* Ha a sodródó cégek vállalatirányítási (corporate governance) struktúrái a hitelezőket is képviselik (például bankokat vagy állami szerveket), akkor a sodródásnak ezek a testületek is támogatóivá válhatnak. Főleg akkor, ha az „elsüllyedt” hitelek „kiemelésére” máshogy már nem lenne remény.

Több magyar nagybank helyzetén nagyban javíthatna, ha az elsüllyedt vállalati hitelek egy részét mégis kimenthetnék. Ebben az összefüggésben azonban fontos utalni arra, hogy egyes magyar nagybankok privatizációja előbb-utóbb tragikus következményekkel járhat olyan nekik tartozó vállalatok számára, amelyeket már csak ezek a bankok tartanak életben (*Major–Mihályi* [1994] 225. o.).

### A sodródás szektorális metszetben

Sodródó cégek a magyar ipar szinte minden ágazatában (alágazatában) megtalálhatóak, de ágazati (alágazati) jellemzőik számos eltérést mutatnak egymástól. Az eltérések tényezői közé sorolható:

1. a vállalatok korábbi értékesítési szerkezetének változási sebessége, szélessége és mélysége;<sup>6</sup>
2. jelenlegi értékesítési piacaik versenyviszonyai;
3. az (elsősorban külföldi) magánbefektetők érdekeltisége az ágazat (alágazat) és vállalatai iránt;
4. az ágazat (alágazat) műszaki és technológiai jellemzői általában és vállalatonként.

*A vállalatok értékesítési szerkezetének változási sebessége, szélessége és mélysége a sodródás alapvető tényezője.* A KGST-piacok elvesztése például drámai külső sokk volt az elektronikai iparra (lásd *Ványai–Viszt* [1991]), az élelmiszeriparra, a ruházati iparra stb. Különösen súlyos a helyzet ott, ahol a vállalatok a nyolcvanas években a KGST-piacra való sikeres szakosodás reményében adósodtak el. A kormányzati eszközökkel konszolidálni akart „piszkos tizenkettő” (valójában összesen 14 cég, lásd az 5. lábjegyzetet) fele ilyen okból került szinte reménytelen helyzetbe.

Súlyos veszteségeket szenvedett e külső sokk miatt a legnagyobb magyar elektronikai vállalat,<sup>7</sup> amely végül felszámoltak. Hasonló sorsra jutott a Salgglas üvegyipari cég, amely végül sokkal szűkebb kínálattal és a korábbinak a felét sem elérő létszámmal „támadt fel” a felszámolás után. Végül az export átorientálása a KGST-piacokról

<sup>6</sup> Ez a piacváltás iparáganként igen eltérő erőfeszítéseket követelt. Nagyon nehéz volt az elektronikai vagy a cipőiparban, viszont aránylag könnyű az eleve jóval erősebb nyugati piaci orientációjú izzólámpa-, hűtőgép- vagy gyógyszergyártásban.

<sup>7</sup> Ennek a vállalatnak az esetéről, valamint a „vagyoncsökkentő” vállalatműködésről lásd *Török* [1992a].



# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. OKTÓBER

**WIM SWAAN**

**Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság**

**INOTAI ANDRÁS–PALÁNKAI TIBŐR**

**Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz**

**TÖRÖK ÁDÁM**

**Stratégia-e a vállalati sodródás?**

**RIMLER JUDIT**

**Munkanélküliség és foglalkoztatás a GDP függvényében  
hosszú távon**

**LAKI MIHÁLY**

**A dolgozók részvételének lehetőségei a privatizációban  
Magyarországon**

**TARJÁN TAMÁS**

**Az OECD-tagországok növekedésének Jánossy-féle trendvonala**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovic Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. október**

**TARTALOM**

<i>Wim Swaan</i> : Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság . . . . .	845
<i>Inotai András–Palánkai Tibor</i> : Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz . .	859
<i>Török Ádám</i> : Stratégia-e a vállalati sodródás? . . . . .	878
<i>Rimler Judit</i> : Munkanélküliség és foglalkoztatás a GDP függvényében hosszú távon . . . . .	890

**ESETTANULMÁNY**

<i>Laki Mihály</i> : A dolgozók részvételének lehetőségei a privatizációban Magyarországon . . . . .	899
--	-----

**SZEMLE**

<i>Tarján Tamás</i> : Az OECD-tagországok növekedésének Jánossy-féle trendvonalala .	914
--	-----

**KÖNYVISMERTETÉS**

Mikroökonómia (Szerkesztette: Kopányi Mihály) ( <i>Oroszi Sándor</i> ) . . . . .	926
--	-----

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata . . . . .	931
---	-----

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea



a nyugati piacokra széles sávon sikerült a magyar iparban, és sok vállalat ennek köszönhette, hogy a „vagyoncsökkentő” termelés problémáját megtudta oldani.<sup>8</sup>

Számos cég pozitív, igaz, csökkenő jövedelmezőség mellett tudott dollárért exportálni 1988 és 1991 között. Egy igen széles vállalati minta szerint például 951 dollárért exportáló cég közül 1991-ben „csak” 23,8 százalék volt veszteséges (Halpern [1993] 43–45. o.). Ez a szám sokkal alacsonyabb, mint az a saját becslésem, hogy a társasággá alakult magyar iparvállalatok 50-60 százaléka sodródó cég volt 1992-ben, de a sodródás jelenségének létezését talán mégsem cáfolja.

Halpern vállalati mintája sokfajta vállalatot tartalmazott tekintet nélkül jogi formájukra, de 1991 végére még a magyar állami vállalatok kevesebb mint 40 százaléka alakult át. A sodródás pedig az előzőekben leírottak miatt csak a már átalakult vállalatoknál képzelhető el. *Bonyolítja a képet, hogy vagyonfelélő vállalatok esetében is elképzelhető a látszólagos pozitív jövedelmezőség.* 1991-ben és 1992-ben a vagyonrészek eladásából származó jövedelmet hozzá kellett adni a társasági adó alapjához, mintha ez a bevétel is áruk és szolgáltatások értékesítéséből származott volna.

A magyar export kényszerű, igaz, meglepően gyors nyugati reorientációja végül sodródóvá tette a hazai ipar több korábbi reprezentatív zászlóshajó vállalatát. Az eddig említett vállalatok közül a Videoton, a később sikeresen konszolidált Rába vagy az Ikarus egyaránt a magyar feldolgozóipar tíz legnagyobb KGST-irányú exportőre közé tartoztak a nyolcvanas évek közepén. Hasonló eset a Ganz Danubius,<sup>9</sup> a Medicor vagy számos cipő- és ruházati ipari vállalat.<sup>10</sup>

A sodródó vállalatok *értékesítési piacai* igen sokféle szerkezetűek. Vissi Ferenc elemzése a magyar gazdaság demonopolizációs folyamatának jelenlegi helyzetéről hatféle piactípust különböztet meg: 1. monopólium, 2. domináns pozíció, 3. szigorú oligopólium, 4. laza oligopólium, 5. monopolisztikus verseny, 6. tiszta verseny. (Vissi [1994] 353. o.)

Az alumíniumipar és az autóbuzsgyártás vezető vállalata, valamint a cement-, a sikküveg-, a papír- és a cukoripar legalább egy hazai oligopolistája kétségtelenül „sodródik”. A felsoroltak közül három vállalat bekerült a „piszkos tizenkettő” közé is, a cement- és a papíripari cégek pedig nem közvetlen pénzügyi injekció, hanem az importversenytől való erősebb védelem formájában vártak állami segítséget.

*Az említett öt sodródó vállalatot – legalább részben – már privatizálták.* Ez is mutatja, hogy a már végbement – ám valószínűleg nem utolsó – privatizáció és a „sodródás” nem zárja ki feltétlenül egymást, azaz magánvállalatok is sodródóvá válhatnak.

*A magánbefektetők érdekeltsége* az adott ágazat vagy iparág, illetve egyes vállalatok iránt a sodródó cégek jövőjét erősen befolyásolhatja. Az olyan ágazatokban, ahol a tőkeerős befektetők érdeklődése erős, a sodródás könnyebben fenntartható, hiszen a fenyegetett helyzetben levő vállalatok könnyebben juthatnak a létfontosságú tőkeinjekcióhoz. Így menekült meg például 1991-ben a Telefongyár a Siemensszel alakított egyes vállalatnak köszönhetően.

<sup>8</sup> Magyar iparvállalatok több mint 700-as mintájára az az érdekes eredmény adódott (Halpern [1993] 43–45. o.), hogy a rubelexport majdnem minden vállalati méretkategóriában negatív jövedelmezőségű volt 1989 és 1991 között. Ha ez valóban így lett volna, akkor a KGST-be exportáló magyar vállalatok többségének már a KGST megszűnése előtt ennek a piacnak az elhagyása állott volna az érdekében. A számítási eredmények mégis helyesek a vállalatok által közölt adatok alapján. Csakhogy a vállalatok a rubelexport jövedelmére kivetett „termelési adó” ellen úgy védekeztek, hogy az ezt a kivetelt szolgáló termelést „rezsiviselőnek” tekintették, tehát nyeresége látszólag más relációkban jelent meg. Emiatt azután sok jelentős rubelexport-hányadú cégnél kiemelkedő belföldi és/vagy dollárexport-jövedelmezőség mutatkozott.

<sup>9</sup> A vállalat, illetve vállalatcsoport esetéről részletesen lásd *Voszka* [1993].

<sup>10</sup> A sodródó holdingok esetére példa a Budaprint, amely teljes termelését társaságaiba vitte ki 1991-ben. Ezek nagyobb része a textilipar súlyos piaci helyzetében veszteségesé vált, és a holding működtetéséhez szükséges jövedelemtranszfer egy kevésbé biztosítható.

A magyar iparban mindeddig a gépipar volt a külföldi befektetők fő ágazati célpontja.<sup>11</sup> Ezen belül egyedül a gépkocsigyártásba eddig több mint 750 millió dollár külföldi működő tőke érkezett (GM–Opel, Audi, Suzuki, Ford), a gépipar többi területére pedig – szerény becslés szerint is – körülbelül 600 millió dollár.

A magyar ipar iránti külföldi befektetési érdeklődés jellegét illetően összehasonlításként érdekes látni azt, hogy a kelet-európai régió más országainak autóiiparába befektető multinacionális vállalatok (Romániában a Citroën, Lengyelországban a Fiat és Csehországban a VW) végtermékgyártó kapacitásaik európai hálózatában pontosan meghatározott specializációs szerepkört szántak adott kelet-európai gyáraknak.<sup>12</sup> Mindhárom esetben az adott autóiipari befektetés kiemelkedően a legnagyobb értékű még most is az országban külföldi tulajdonosi részvétellel megvalósított ipari projektek közül (Romániában a craiovai autógyár új külföldi tulajdonosa időközben a dél-koreai Daewoo lett).

Ezzel szemben a magyar autóiiparban megjelent négy nagy külföldi befektetés egyike sem domináns súlyú – jelentős értéke ellenére sem – a beérkezett külföldi működő tőkén belül, és specializációs szerepe is teljesen más az adott multinacionális vállalatcsoportban (a négy befektetés részletes elemzését lásd *Somai* [1993]).

a) A GM–Opel Hungary fő funkciója az elsősorban magyar piacra folyó személyautó-összeszerelés mellett, hogy motorokkal lássa el a csoport más európai autógyárait;

b) A Ford Hungary és az Audi Magyarország Hungary ugyancsak külföldre szállít be üzemanyag-szivattyúkat, illetve motorokat;

c) A Suzuki Magyarországon nem kizárólag ide „profilírozott” különösen olcsó típust gyárt, ahogy a FIAT Lengyelországban, a VW Csehországban vagy korábban a Citroën Romániában, hanem a cég nemzetközi kínálatának egyik alapelemét, amely több más helyelyen is ugyanebben a kivitelben készül.

Mindhárom példa a magyarországi autóiipari kapacitások *különösen szoros integrációját* szemlélteti az anyavállalattal. Az a) és b) példa esetében pedig az is figyelmet érdemel, hogy – a Hirschman-féle értelemben – úgynevezett hátranyúló hatásmechanizmusok (backward linkages) lehetősége jött létre, azaz az iparág több vezető vállalatának dinamikus nyugati fejlődése az adott kapacitásokon keresztül a magyar iparra is igen jótékony hatással lehet.

*A sodródó vállalatok számára a felsorolt példák nem lehetnek bátorítóak*, mert azt jelzik, hogy a valóban tőkeerős multinacionális iparvállalatok nemigen fektetnek be vállalatmentési céllal, sőt félkész termékeket gyártó kapacitásokat elsősorban zöldmezős jelleggel hoznak létre. Vállalatfelvásárlásra alapozott beruházás inkább ott történik, ahol késztermékgyártás folyik, és a felvevőipac részben vagy teljesen a belföldi piac. Ilyen eset például a GE–Tungsram, a Lehel–Electrolux, a Philip Morris, a Nestlé, a Cereol–Ferruzzi vagy a sör- és a cukorgyáraké.

Ezek a piacszerzést is szolgáló külföldi befektetések azonban egyre ritkábbak lesznek Magyarországon – nemcsak a privatizációs kínálat csökkenése miatt, hanem azért is, mert a belföldi piac kereskedelempolitikai értelemben már csaknem három éve erősen nyitott. A piaci szereplők száma időközben a sokszorosára nőtt, és nagyon kevés olyan van közöttük – az is főleg az energiaiparban és a közműszektorban –, amelynek felvásárlása a befektetőt jelentős befolyással járó piaci pozíciókhoz juttathatja.

Kisebb „sodródó cégek” természetesen számíthatnak kisebb befektetők tőkeinjekciójára. A külföldi részvételű vállalkozások teljes száma 17,5 ezer volt 1993 köze-

<sup>11</sup> A külföldi befektetők magyar iparban játszott szerepéről a szerző részletesebben írt a Kék Szalag Bizottság számára készített munkaanyagában (*Török* [1993c] 3. fejezet).

<sup>12</sup> A francia cég a nyolcvanas évek elején csak a romániai üzemében gyártotta egy ideig a nem túl sikeres Axel-modellejét. A FIAT a kis Cinquecento kocsikat csak Lengyelországban állítja elő, a Skoda pedig átvette a SEAT helyét a hierarchikusan egymásra épülő Audi–VW–SEAT kínálati struktúra alsó szegmensében.

pén (Figyelő [1993] 49. o.), és csak a 2 százalékuknak az alaptőkéje volt 1 millió dollár felett. A kis cégek még akkor is abszolút többségben vannak a külföldi részesedéssel működő vállalkozások között, ha az említett 2 százaléknyi vállalatra jut az összes külföldi eredetű működőtőke-befektetés 80 százaléka. E kis cégek privatizációs érdeklődése azonban érthető módon csekély, és lehetőségeik is korlátozottak. Az idézett forrás szerint a magyarországi vegyes vállalatok 69 százaléka csak a törvényben előírt minimális alaptőkével jött létre.

Egy iparág műszaki vagy technológiai jellemzői főleg a korábbi csúcstechnológiai iparágakban befolyásolják a vállalati sodródást, elsősorban is az elektronikai iparban. Itt a korábbi jelentős versenyelőnyök számos vállalat esetében egy-két év alatt felmorzsolódtak,<sup>13</sup> a tőkehiány viszont az újabb, akár késedelmes felzárkózást már nem teszi lehetővé. Még súlyosabb a helyzet ott, ahol még mindig törleszteni kell sokkal korábbi, és a hirtelen piacvesztés miatt ma már csak terhet jelentő beruházások hiteleit.

További, főleg esettanulmányokon alapuló kutatásokra lenne szükség annak tisztázására, hogy a magyar ún. csúcstechnológiai cégek adott tőkeszerkezetük miatt eleve sodródásra vannak-e ítélve, és esetleges államilag erőltetett – tehát „áron aluli” – privatizációjuk ezen vajon mennyiben segíthet. Van példa arra is (a Gammáé), hogy csúcstechnológiai céget felszámoltak, majd kapacitásainak egy részével sikeres magánvállalat alakult meg korábbi profiljának egy részében.

### A sodródási probléma jelentősége

A sodródás jelentőségére a Figyelő TOP-200 listájából lehet következtetni (Figyelő [1993]). Ezt a listát a lap 1988 óta évente közli. A 100 legnagyobb iparvállalat listáján még csak 7 változás volt 1989-ben, 18 1990-ben, 27 1991-ben és nem kevesebb, mint 40 1992-ben. A vállalatok átlagos teljesítményének romlása és a lista szemlélatomást növekvő cserélődési sebessége összefügg egymással (Figyelő [1993] 11. o.).

A listáról kikerülő vállalatok csaknem fele a sodródó cégek közé került (vagy ott maradt). 1992-ben 40 vállalat került ki az említett 100-ból, és ezek közül 13 szűnt meg. 9 másikat felszámoltak, a fennmaradó 18 vállalat többségének pedig az értékesítési bevételek drámai csökkenésével kellett szembenéznie.

Ezt 1992-ben már csak egyes esetekben lehetett piacvesztésnek tulajdonítani, hiszen addigra a piaci reorientáció általában lezárult. Sokkal valószínűbb, hogy a jóval alacsonyabb értékesítési volumen ugyanazon név alatt a korábrinál kisebb vállalatokat takart, amelyek a sodródó cégekre jellemző módon csak vagyonuk egy részének az értékesítésével tudták a felszínen tartani magukat.

Laki Mihály második vállalati magatartási elemzése rámutat, hogy a magyar vállalatok számára az időnyerésre játszó magatartásnak 1992-ben és 1993-ban már kevesebb alternatívája maradt, mint 1991-ben (Laki [1993b] 27–28. o.). Ez ugyancsak a sodródó cégek számának a növekedésére utal még akkor is, ha időnyerésre játszó vállalat még nem tekinthető eleve sodródónak.

Az újabb felmérés szerint azonban a vállalatvezetők már bátrabban nyúltak a leépítés eszközeihez, mint a korábbi egy-két évben (uo. 29.o.). Azt a tényt, hogy a sodródás a magyar gazdaságban széles körű jelenséggé vált, Laki Mihály úgy fogalmazta meg, hogy a magyar vállalatok jelentős része nem törekszik növekedésre (uo. 33. o.). Akkor azonban mire törekednek?

A sodródási helyzetből elsősorban a privatizáció jelenthet kiutat, de a privatizáció bizonyos állami vállalatok létalapját („létokát”) szüntetheti meg. Nagy állami

<sup>13</sup> Egy példa: a Híradástechnika Szövetkezet a KGST-országok egyik legkorszerűbb mikrochipüzemét létesítette 1983-ban úgy, hogy az amerikai technológia átvételét a COCOM is engedélyezte. Ez a technológia a Szilikon-völgy 1976-os csúcstechnikájának felelt meg.

vállalatok létesítését általában háromféle stratégiai előny kihasználása teheti indokolttá (Andreff [1993] 302–303. o.): 1. természetes monopólium; 2. méretgazdaságosság (economies of scale); 3. komplementer termelési struktúrák összekapcsolása.

Nagy állami vállalatok felbontása megszüntethet ilyen előnyöket. Ha pedig a vállalat sodródása során kapacitásokat ad el, fokozatosan ugyancsak elveszítheti említett előnyeit, emiatt pedig privatizációs vonzereje is jelentősen csökkenhet. A sodródás általában tőkevesztéssel vagy -leértékelődéssel jár, de ez még nem feltétlenül jelenti a vállalat stratégiai pozícióinak gyengülését. A vállalat összezsugorodása gyorsan semmivé teheti a vállalat stratégiai versenyképességének alapvető elemeit (ezekről lásd Porter [1990]).

A nagyvállalatok stratégiai értelemben vett „törpévé” válása azonban kisebb veszély, ha a kormányzat a költségvetési szempontokat félretéve a privatizáció felgyorsítására törekszik. Ahogy Laki kimutatja, ez a kormányzat privatizációs tisztviselői számára kényelmes megoldás lehet, mert a kormány vállalatát szervezési, munkahelyteremtési, átképzési feladatainak jó részét az adott vállalatoknál gyors privatizáció esetén már az új tulajdonos veszi át (Laki [1993a] 463. o.). Hasonló érv olvasható a Major–Mihály szerzőpárosnál. Ők a privatizációs tisztviselőt ahhoz a használtautókereskedőhöz hasonlítják, aki „...csak annyit akar költeni egy autóra, amennyibe a mosatás, meg a kisebb, jól látható hibák kijavítása kerül. Jól tudja, hogy ennél többet nem érdemes befektetni, mert a vevő ezt nem fogja elismerni az árban” (Major–Mihályi [1994] 221. o.).

A sodródás általában folyamatos tőkevesztéssel jár pénzügyi-számviteli és stratégiai értelemben. Ha a kormányzat ezt a számos vállalatnál egyszerre zajló folyamatot meg kívánja állítani, a privatizációs politika és az iparpolitika eszközei egyaránt rendelkezésre állnak. A kétfajta eszköz alkalmazása más-más, de egyaránt negatív hatásokkal jár.

A sodródó vállalatok *privatizációjának felgyorsítása* az állam ügynevezett vállalkozói vagyonának nyilvántartott értékét csökkenti. A vállalati válságok központi kezelésére építő iparpolitikai beavatkozás viszont az iparban már megindult szerkezetátalakítást veti vissza, jelentős költségvetési tehervállalás mellett.

Emiatt a „sodródás” korántsem csupán egy „átmeneti” vállalati magatartásforma, hanem sokkal több. *Ha kiterjedten jelen van egy gazdaságban, és a kormányzat rákényszerül, hogy tegyen ellene, akkor szinte feloldhatatlan ellentét keletkezik a privatizációs politika és az iparpolitika között.*

Ez az ellentét (pontosan lefordíthatatlan kifejezéssel *policy conflict*) a következő. Ha a privatizációs politika a vállalati sodródásba nem avatkozik bele – például azért, mert tart az állami vagyon jelentős leértékelődésétől –, akkor akadályozza az ipari szerkezetátalakulást, hiszen nem iktat ki tulajdonképpen életképtelen piaci szereplőket. Ezzel azonban az iparpolitika dolgát nehezíti meg.

Az iparpolitika számára ugyanis a szerkezetátalakulás felgyorsítása alapcél általában, és ma Magyarországon is. Ha a sodródó cégek helyzete nem rendeződik, akkor számottevő a kockázat, hogy az általános struktúraátalakítás céljaira rendelkezésre álló iparpolitikai eszközökkel végül – rendeltetésükkel ellentétben – éppen ezeket a cégeket tartják majd a felszínen. Tehát az történik, hogy a struktúraátalakításra szánt pénzt struktúrakonzerválásra költik majd el, és a széles sávon versenyképtelen, eladósodott, ugyanakkor privatizálhatatlan állami ipar problémája évekkel később a mai-nál is súlyosabb költségvetési helyzet mellett kerül majd ismét a felszínre.

#### Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–HONT ANNA–LANDESMANN, M.–SZÉKELY P. ISTVÁN [1993]: A magyar ipar elmáradása Európától és a felzárkózás esélyei. *Külgazdaság*, 1. sz., 42–53. o.  
 ANDREFF, W. [1992]: Les contraintes systémiques et les contraintes externes des privatisations. *Revue Internationale de Droit Économique*, 3. sz., 297–334. o.

- BAUER TAMÁS [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BRADA, J. C.–SINGH, I.–TÖRÖK ÁDÁM [1994]: Firms Afloat and Firms Adrift. Hungarian Industry in the Transition. M. E. Sharpe, Armonk–London.
- CHANDLER, A. D., JR. [1962]: Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. The M. I. T. Press, Cambridge–London.
- COASE, R. H. [1988]: Industrial Organization: A Proposal for Reserach. (A következő közlemény újraközlése: Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. Szerkesztette: *Victor R. Fuchs*, Vol. 3. of Economic Research: Retrospective and Prospect. NBER General Series, No. 96. Cambridge, Mass., 1972.). Megjelent: *Coase, R. H.: The Firm, the Market and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago–London, 57–74. o.
- CSABA LÁSZLÓ [1994]: Az összeomlás foratókönyvei. A rendszerátalakítás alkalmazott közgazdaságtana. Figyelő Rt., Budapest.
- FIGYELŐ [1993]: Top–200 1993. A legnagyobb vállalkozások a számok tükrében. Különszám. Figyelő, Budapest.
- HALPERN LÁSZLÓ [1993]: Factors and Effects of Trade Reorientation in Hungary. CEPR Discussion Paper Series No. 772. március, Centre of Economic Policy Research, London.
- KORNAT JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KSH [1994]: Tájékoztató. 1994. május, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LAKI MIHÁLY [1992]: A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. Institute of Economics of the Hungarian Academy of Sciences Discussion Papers No. 5. Budapest.
- LAKI MIHÁLY [1993a]: A posztoszocialista állam a vállalatok piacán. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 457–466. o.
- LAKI MIHÁLY [1993b]: Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején. Külgazdaság, 11. sz., 23–34. o.
- LAKY TERÉZ [1994]: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 530–550. o.
- MAJOR IVÁN [1994]: A hiteljegytől a Kisbefektetői Részvényvásárlási Programig. Külgazdaság, 3. sz., 40–51. o.
- MAJOR IVÁN–MIHÁLYI PÉTER [1994]: Privatizáció – hogyan tovább? Közgazdasági Szemle, 3. sz., 214–228. o.
- PISKOLTI SÁNDOR [1993]: A csődtörvény néhány elvi és gyakorlati problémája. Külgazdaság, 12. sz., Jogi melléklet, 177–191. o.
- PORTER, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press.
- SÁRKÓZY TAMÁS [1993]: A privatizáció joga Magyarországon (1989–1993). Akadémiai Kiadó, Budapest.
- SOMAI MIKLÓS [1993]: Autóipar és autópiac Magyarországon. Ipargazdasági Szemle, Strukturák-Szervezetek-Stratégiák, 2. sz., 61–86. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1992a]: Egy „értéksökkentő” vállalat a magyar elektronikai iparban. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- TÖRÖK ÁDÁM [1992b]: Privatization, Structural Adjustment and Exports: the Case of the Hungarian Engineering Industry. Paper prepared for the IIASA Conference „International Trade and Restructuring in Eastern Europe”. Laxenburg, Austria, 19–21 November 1992. Megjelenés előtt az Eastern European Economics c. folyóiratban.
- TÖRÖK ÁDÁM [1993a]: Hungarian Industry and the Economic Transition. World Bank transition and Macro-Adjustment Division Research Paper Series. Number EE 15. January.
- TÖRÖK ÁDÁM [1993b]: Trends és Motives of Organizational Change in Hungarian Industry – A Synchronic View. Journal of Comparative Economics, 17, 366–384. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1993c]: Industrial policy and foreign direct investment [FDI] in Hungary. Working paper for the Blue Ribbon Comission. Budapest, december.
- TÖRÖK ÁDÁM [1994]: Hungarian Industry in 1992. An Assessment of Trends and Behaviors. Eastern European Economics, Winter 1993–94., Vol. 31., 6. sz., 66–80. o.
- VÁNYAI JUDIT–VISZT ERZSÉBET [1991]: Csődben a híradástechnika? Ipargazdasági Szemle, Strukturák-Szervezetek-Stratégiák, 2. sz., 61–72. o.
- VICKERS, J.–YARROW, G. [1988]: Privatisation: An Economic Analysis. MIT Press Series on the Regulation of Economic Activity. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- VINCE PÉTER [1993]: Az állami szerepvállalás változatai (A privatizáció dilemmái és fordulópontjai). Külgazdaság, 3. sz., 15–24. o.
- VISSI FERENC [1994]: A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny. Közgazdasági Szemle, 4. sz., 349–359. o.
- VOSZKA ÉVA [1993]: Állami társaságok – a „spontán privatizáció” és a kényszerátalakulások szülöttjei. Közgazdasági Szemle, 1. sz., 24–31. o.
- WEINTRAUB, R. E. [1979]: Microfoundations. The compatibility of Microeconomics and Macroeconomics. Cambridge University Press, Cambridge, London, New York, Melbourne.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. The Free Press, New York.

RIMLER JUDIT

## Munkanélküliség és foglalkoztatás a GDP függvényében hosszú távon

---

Hogyan befolyásolja a munkanélküliség és a foglalkoztatás változását a gazdasági növekedés üteme általában? Milyen a kapcsolat a munkanélküliségi ráta és a foglalkoztatás változása között hosszú távon? E két kérdés tisztázásához nyújt szándéka szerint adalékot az az empirikus vizsgálat, amelyről a cikk beszámol. Az eredmények szerint a növekedés ütemének változása a munkanélküliségi ráta az összes vizsgált országban ugyanúgy reagál: nagyságrendileg azonos mértékű és (ellentétes) irányú elmozdulással; míg a foglalkoztatás az output növekedésével-csökkenésével – ugyancsak az összes országban – azonos paraméterek mentén együtt halad.\*

---

### Kiindulópontok és hipotézisek

A kutatás, amelynek első eredményeiről ez az írás számol be, az output által kifejezett gazdasági teljesítmény, a foglalkoztatás és a munkanélküliség között kísérel meg *empirikus úton általánosan érvényes* összefüggéseket feltárni, abból a megfontolásból kiindulva, hogy ezek ismerete hozzájárulhat a magyar munkanélküliség érintett problémáinak jobb megértéséhez. A vizsgálat irányát is e cél szabja meg. Elsősorban a munkanélküliség és másodsorban a foglalkoztatás alakulására ható tényezők elemzését tekintettük feladatnak.

A kérdés, amit mindenekelőtt fel kell tenni, nyilvánvalóan az, hogy az egyes országokra és fejlődési periódusokra jellemző speciális összefüggések mellett, illetve azokon túl, léteznek-e egyáltalán olyan meghatározó kapcsolatok a három változó között, amelyek az esetek többségében fennállnak. Az az előfeltételezésünk, hogy egy-egy ország történelmi idősorai által kijelölt összefüggések eléggé általánosak ahhoz, hogy a fenti követelményeknek megfeleljenek. Ha ugyanis elég hosszú az időszak, akkor nagy valószínűséggel tartalmaz több, speciális fejlődési jellegzetességgel bíró szakaszt. Ha pedig ezen a heterogén bázison a változók között található a teljes időszakra jellemző, meghatározó és stabil kapcsolatok, akkor azok valóban általánosak. Természetesen, az összefüggések általánossági fokát növeli, ha nemcsak egy, hanem több országra jellemzők, másképpen fogalmazva, ha nemcsak idősorban, de keresztmetszetben is érvényesek.

A három változó időbeli alakulását, kölcsönös függéseit és azok megítélését tekintve, a ma uralkodó nézetek a következők:

---

\* A kutatás OMK támogatással a Munkanélküliség és munkaerő-politika Magyarországon című témacsoport keretein belül készült.

– a fejlődés egyik legfontosabb jelzője a gazdaság teljesítőképességének emelkedése, amit a termelt javak és szolgáltatások értékét reprezentáló bruttó hazai termék (GDP) időbeli növekedése fejez ki. A fejlődés fenti értelmezéséből következően, *a GDP minél gyorsabb és minél tartósabb emelkedése a leggyakrabban és legáltalánosabban kinyilvánított gazdasági érdek és cél;*

– a foglalkoztatottsággal kapcsolatban már közel sem ilyen egyértelműek a nézetek. A foglalkoztatottság ugyanis a piac által szabályozott gazdaságokban egyfelől munkainputot mér, s mint ilyen költségtényező, másfelől a közösen előállított outputhoz való hozzájárítás egyéni eszköze. Első funkciójában az a kívánatos, ha minél kisebb, illetve, ha csökken. A másodikban – pont ellenkezőleg –, ha minél nagyobb, illetve ha nő. Elméleti és tisztán gazdasági szempontból nézve a dolgot, e két törekvés nincs ellentétben egymással. Sőt, a neoklasszikus gazdaságelmélet szerint együttes érvényesülésük – ami a termelők költségminimalizálási és a fogyasztók jövedelemmaximalizálási törekvéseiben valósul meg – egyenesen az előfeltétele a hatékony gazdasági tevékenységnek. A valóságban azonban nemcsak egyéni termelői és fogyasztói megfontolások hatnak, de különböző közösségi érdekek is, továbbá számos gazdasági-jóléti és társadalmi-erkölcsi norma, s ezek együttes eredményeként a minimalizálás és maximalizálás mint két egymással ellentétes követelmény jelenhet meg. Ha a statisztikához igazodva a munkát a foglalkoztatottak számával mérjük, az első követelmény a foglalkoztatottak számának csökkenésére vonatkozik, a második pedig annak növelésére. (Mindemellett még figyelembe kell venni azokat a tényezőket is, amelyek a gazdaságilag aktív populáció számát meghatározzák. Ilyenek többek között a népesség számának alakulása, a korösszetétel változása, és olyan, a munkába való be- és kilépést, valamint folyamatos benntartózkodást alakító szokások változása, mint például a tanulási és képzési idő, a gyereknevelés, a korai vagy késői nyugdíjba vonulás stb.) *Egyensúlyi*, vagyis olyan helyzetben, amelyben nincs jelentős, a társadalom egésze számára nem tolerálható mértékű munkanélküliség, és feltételezve, hogy a gazdaságilag aktív népesség száma az idő múlása során nem, vagy csak nagyon lassan változik, általában *nem fogalmazódnak meg nagyon erős követelmények a foglalkoztatással szemben*. Ilyen időkben inkább a ráfordításokat s közöttük a foglalkoztatást ugyan negatívan, de nem drasztikusan érintő, munkaköltség-csökkentő gazdasági szempontok hatnak. Ezzel szemben, *ha a munkanélküliség mértékét elviselhetetlennek ítélik, vagy erőteljes növekedése várható, akkor, érthető módon, a foglalkoztatás növelése a legfontosabb gazdasági célok közé lép elő;*

– a munkanélküliséggel kapcsolatos elképzelések, az esetek többségében, inkább a GDP-hez hasonló egyértelműséggel, mint a foglalkoztatottságra jellemző feltételes módban fogalmazódnak meg. A köz számára a munkanélküliség ugyanis olyan kedvezőtlen társadalmi-gazdasági jelenség, amit lehetőleg el kell kerülni, de ha már egyszer kialakult, célszerű mértékét a lehető leggyorsabban csökkenteni, az egyéni emberi szenvedések és behozhatatlan hátrányok, valamint a közösség erkölcsi és anyagi veszteségeinek mérséklése érdekében. Ez azt jelenti, hogy a társadalomnak mindenki számára, aki dolgozni tud és akar, fel kell ajánlani foglalkozási lehetőséget, méghozzá lehetőleg olyat, ami képességeinek és képzettségének megfelel.

Vannak azonban olyan érdekek is, amelyek a munkanélküliség minden határon túli csökkentése ellen, pontosabban bizonyos mértékű tolerálására ösztönöznek. Az egyik tipikusan gazdasági megfontolás a klasszikus érvelés szerint úgy szól, hogy munkanélküliek tartalékseregének kell ahhoz rendelkezésre állnia, hogy a foglalkoztatott dolgozókra nyomás nehezedjen a lehető legnagyobb teljesítmény érdekében.

Egy újabb keletű, bizonyos fokú munkanélküliség fenntartása melletti, alapjában véve nem is annyira gazdasági jellegű érvelés pedig annak belátásán alapul, hogy egyes emberek különleges egyedi helyzetük miatt, illetve bizonyos rétegek, közös jellegzetességeik következtében, kikerülvén a foglalkoztatotti státusból, oda már valójában nem is akarnak visszajutni, amennyiben megélhetésük társadalmi támogatással vagy egyéb módon biztosított. Mindig is lesznek olyanok, és nem is kis számban, akik mint

munkanélküliek éppen a foglalkoztatottság és az inaktív vá válás közötti átmeneti állapotban vannak. Az ő számukat csökkenteni felesleges és hatástalan erőfeszítés lenne – állítják ezen nézet hívei. A munkanélküliség csökkenése iránti igény – bizonyos esetekben és nézőpontokból – tehát szintén feltételes. Tulajdonképpen csak *akkor igazán erőteljes, amikor a munkanélküliség tömeges*, illetve tartósan magas azoknak a száma, akik váratlanul és önhibájukon kívül válnak állástalanná úgy, hogy akarattuk lenne, de reményük alig a munkába való bekerülésre.

Az output, a foglalkoztatás és a munkanélküliség alakulására vonatkozó feltételezések és kívánalmak – amelyekről eddig szó volt – a köztük lévő kapcsolatokat a következőképpen határozzák meg:

- az output és a foglalkoztatás közötti viszony – ez utóbbi feltételes jellege miatt – bármilyen lehet: egyaránt elfogadhatónak tekinthető, ha növekvő GDP mellett a foglalkoztatás csökken, konstans vagy éppenséggel nő;

- a munkanélküliség és a GDP, a kedvezőnek ítélt esetben, nem változhat egy irányban. A GDP növekedésének a munkanélküliség csökkenésével, de legalábbis szinten tartásával kell együtt járnia.

- a foglalkoztatás és a munkanélküliség közötti logikus kapcsolat szintén fordított: a foglalkoztatás növekedése csökkenti a munkanélküliséget. Belátható azonban, hogy ez csak akkor igaz, ha a többi tényező nem változik. Ha az aktív népesség száma például gyorsabban nő, mint a foglalkoztatottság, akkor a munkanélküliség emelkedhet annak ellenére, hogy a foglalkoztatottak száma is nő.

### A minta, az adatbázis és a számítások

Empirikus vizsgálatunk célja az eddig felvázolt hipotetikus trendek és összefüggések fennállásának, illetve főbb jellemzőinek meghatározása, történelmi idősorok matematikai statisztikai módszerekkel való elemzése útján. Kétféle időszak a vizsgálat tárgya. Az egyik egy hosszú, már valóban történelminek tekinthető periódus, ami 1900-tól napjainkig terjed. A másik vizsgált időszak a közelmúlté. Ez a szakasz 1954-től 1992-ig tart. A szakaszolásnak részben a statisztikai lehetőségek szabtak határt. A hosszú időszak kezdő évét részben az, a már említett igény határozta meg, hogy az átfogott időszak minél hosszabb legyen, s így tartalmazzon különböző jellegzetességű fejlődési periódusokat. Célunknak a hosszabb – 1900-tól tartó – periódus vizsgálata egyedül is megfelelt volna, ha több országra meglennének a szükséges adatok. Mindhárom változóra hiánymentes idősorokat csak két ország, az Egyesült Királyság (a modellben: UK) és az Egyesült Államok (USA) esetében találtunk.<sup>1</sup> E forrásban még három európai ország: Franciaország (FR), Németország (GER) és Olaszország (ITA) adatai szerepelnek 1954-től folyamatosan. A rövidebb mintába, ennek megfelelően, öt fejlett ország tartozik, az Egyesült Királyságon és az Egyesült Államokon kívül az előbb említettek, továbbá Magyarország (HUN). A magyar számítások azonban nem lehettek teljes körűek, hiszen nálunk az 1954–1992 időszak nagy részében a munkanélküliséget nem regisztrálták. Így a magyar esetben csak a GDP és a foglalkoztatás közötti összefüggések voltak vizsgálhatók.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> A statisztikai forrás *Thelma Liesner*: Economic Statistics, 1900–1983, az *Economist* által kiadott adatgyűjteménye. Ebben 1983-ig vannak meg az adatok. Az utolsó tíz év adatait ENSZ-statisztikából, az Economic Survey of Europe, 1992–1993, kiadványból vettük. A GDP, a foglalkoztatottak és a munkanélküliek számának hosszú sorait az előbbi forrásban közölt növekedési ütemekkel hosszabbítottuk meg, míg a munkanélküliségi ráta sorait egyszerűen folytathattuk az adatok alapján.

<sup>2</sup> Az adatok forrásai: a GDP 1954–1959 adatait *Bródy András* becsléséből vettük (lásd *Gazdaságunk az ezredfordulón* című cikkét a *Közgazdasági Szemle* 1992. októberi számában, 954–970. o.), a foglalkoztatás adatsorát pedig különböző (1949–1955., 1970. és 1992. évekre vonatkozó) KSH-évkönyvekből állítottuk össze.



A gazdasági teljesítmény mérőszáma a GDP. Számításaink volumenének változását – országonként és statisztikánként változóan – vagy valamely meghatározott év változatlan árán mért értékadata, vagy valamiféle bázison megadott volumenindexe reprezentálja. A foglalkoztatottság (rövidítése a modellben FLG) minden esetben főben van mérve. Az adatgyűjtés során két munkanélküliségi sossal találkoztunk: az egyik a százalékos formában megadott munkanélküliségi ráta (MNR), amely a munkanélküliek számát viszonyítja a teljes munkaerőszámhoz (foglalkoztatottak és munkanélküliek), a másik a munkanélküliek száma. Tekintve, hogy a két sor a foglalkoztatás viszonylag lassú változása miatt dinamikájában alig tér el egymástól a következőkben csak a rátával végzett számítások eredményeivel foglalkozunk.

A vizsgálat egyszerű matematikai statisztikai módszerekkel, trend- és regressziószámítások segítségével elemzi a változók alakulását, és kísérel meg közöttük kapcsolatokat feltárni. A becsléseket, az idősorok erős autókorrelációja miatt, az azt kezelni tudó AR1 módszerrel végeztük.

### Eredmények

#### *Trendek és összefüggések hosszú távon*

A századfordulótól máig terjedő hosszú időszakban mindkét vizsgált országban a GDP közepes mértékben – évi átlagban 2-3 százalékkal – növekedett, ugyancsak közepes mértékű szórás mellett, aminek a relatív nagyságát mutató variációs együttható értéke 0,6-0,8. A szórás nagyobb része a növekedésnek és kisebb része a rövid távú ingadozásoknak tudható be. A foglalkoztatottság változása mérsékelt volt, különösen az Egyesült Királyságban, ahol növekedése nem érte el az évi fél százalékot sem. Az Egyesült Államokban az évi átlagos növekedés másfél százalékos volt. A foglalkoztatás szórása mindkét országban, a többi mutatóhoz képest, nagyon alacsony. (A variációs együttható értéke 0,1, illetve 0,4.) A munkanélküliségi ráta hosszú távú alakulására nem annyira a trendszerű változások, hanem sokkal inkább a rövid távú ingadozások a jellemzők. A munkanélküliségi ráta évi átlagos változása üteme ugyanis mindkét országban igen alacsony, az Egyesült Királyságban plusz 0,4, az Egyesült Államokban mínusz 0,3 százalék. Az igazán magas szórásértékekért – a maximális ráta 20-40-szerese a minimálisnak – a hosszú távú változások tehát nem lehetnek felelősek, csak a röviddek.

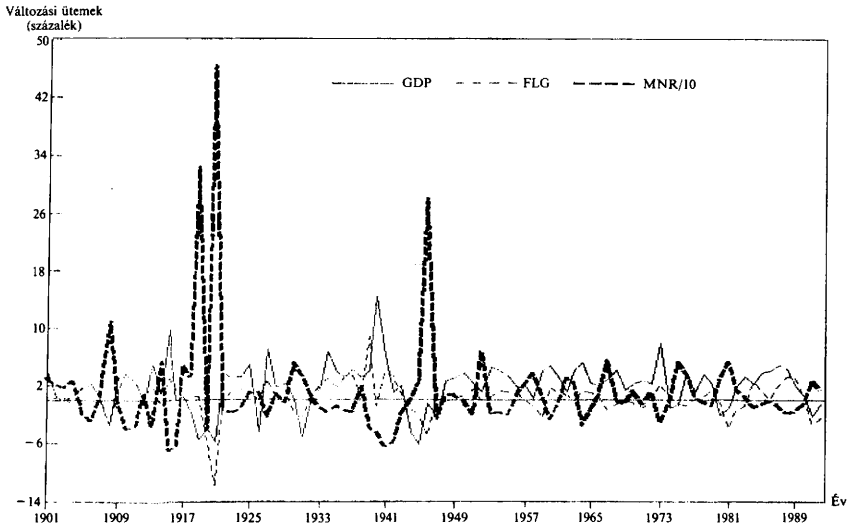
Adott tehát három változó: a közepes ütemben növekvő és mérsékelt ingadozó GDP, a lassan növekvő és még mérsékelt ingadozó foglalkoztatottság, és a korszakosan lassan változó, de rövid távon nagyon erősen ingadozó munkanélküliségi ráta. A kérdés az, megállapíthatók-e szignifikáns kapcsolatok ezek között az első pillantásra nagyon különbözően viselkedő változók között. Számítási eredményeink szerint, igen. Ezt az igent azonban nem annyira a trendszerű, hanem sokkal inkább a rövid távú együttmozgások indokolják. Azok a számítások, amelyekben a hosszú és a rövid távú változásokat egyaránt kifejező alapértékek szerepelnek, nem hoztak megfelelő eredményeket, sem a függvények illeszkedése, sem a becsült paraméterek megbízhatósága szempontjából. Az eredmények azonban látványosan megjavultak, amikor az eredeti értékeket azok logaritmusaival helyettesítettük. A loglineáris regressziók kielégítő eredménye a három változó rövid távú együttmozgásának a következménye. Nevezetesen annak, hogy a GDP és a foglalkoztatottság évről évre együtt nő vagy csökken, míg a munkanélküliségi ráta, ugyancsak szabályosan, de velük ellentétes irányban változik: amikor a GDP és a foglalkoztatás nő, ez csökken,

és fordítva. Mindez jól követhető a növekedési ütemek grafikonjain az 1. és a 2. ábrákon.<sup>3</sup>

A loglineáris regressziós egyenletekben, ahol a vizsgálat irányával összhangban, függő változóként a munkanélküliségi ráta, illetve a foglalkoztatottság, független

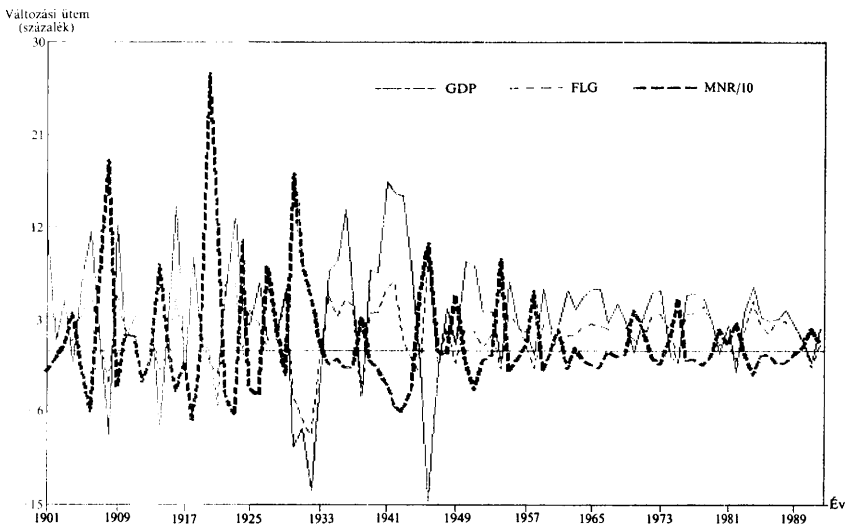
1. ábra

**GDP, foglalkoztatás, munkanélküliség az Egyesült Királyságban, 1901–1992**



2. ábra

**GDP, foglalkoztatás, munkanélküliség az Egyesült Államokban, 1901–1992**



<sup>3</sup> Az ábrák áttekinthetősége kedvéért a munkanélküliségi rátát, aminek ingadozása sokszorosan meghaladja a másik két változóét, úgy hoztuk közelebb azokhoz, hogy az eredeti ráta tizedrésztét vettük. A különbségek tompítása miatt a relatív ütemekre a munkanélküliségi ráta tekintetében nem lehet következtetni, csak a változás irányára.

változóként a GDP és a foglalkoztatottság szerepel, a változók közötti kapcsolatokat a rugalmassági paraméterek mutatják. Ezek relatív, százalékos formában fejezik ki a szóban forgó változók közötti összefüggéseket. A munkanélküliség rugalmasságát a GDP-re (MNR/GDP) és a foglalkoztatásra (MNR/FLG), valamint a foglalkoztatás rugalmasságát a GDP-re (FLG/GDP) vonatkozóan több, egymástól egy-egy magyarázó változóban különböző függvénnyel becsültük. Így voltak egy és két magyarázó változós formák és ezeken belül is két variáció, az egyikben szerepelt az idő, a másikban nem. (Az időt olyan magyarázó tényezőnek fogjuk fel, ami az összes lehetséges magyarázó változó – tehát azok is, amelyek szerepelnek a szóban forgó függvényben és azok is, amelyek nem – időarányos részének hatását egy paraméterben fejezi ki.) Az alternatív becslésekkel egyfelől lehetővé vált a válogatás az eredmények között a különböző statisztikai-becslési pontosságokat figyelembe véve, és másfelől a rugalmasságok variabilitásáról is információkat nyerhetünk.

A számítások közül az a variáció adta a statisztikai illeszkedési és pontossági szempontból legjobb eredményt, amelyben egy-egy magyarázó változó mellett az idő tényező is szerepelt.<sup>4</sup>

1. táblázat

**Rugalmassági paraméterek**  
(az 1900–1992 időszak adatai alapján számolva)

Ország	MNR/GDP	MNR/FLG	FLG/GDP
Egyesült Királyság	– 6,9 (– 6,0)	– 12,3 (– 10,5)	0,39 (5,8)
Egyesült Államok	– 5,5 (– 11,9)	– 8,1 (– 6,8)	0,34 (8,0)

*Megjegyzés:* A rugalmassági paraméter alatt zárójelben a Student-féle  $t$  értéke szerepel, amely az adott szabadságfok mellett akkor jelzi 99 százalékos biztonsággal, hogy a paraméter szignifikánsan különbözik nullától, ha  $t$  abszolút értéke nagyobb, mint 2.

A legjobb függvénnyel becsült rugalmassági paramétereket az 1. táblázat mutatja. Figyelemre méltó egyébként, hogy a paraméterek a kevésbé jó, de még statisztikai becslési pontosságot tekintve elfogadható, alternatív becslései igen közel állnak ezekhez a legjobb eredményekhez. (Az MNR/GDP rugalmasságnak a többi függvénnyel becsült értéke –2 és –5 közé esik; az MNR/FLG rugalmasság az Egyesült Királyságban a másik három alternatív becslés szerint –11, illetve –12; az Egyesült Államokra a közöltön kívül más elfogadható becslés itt nem adódott, az FLG/GDP rugalmasság pedig 0,1 és 0,5 között helyezkedett el.) Az alacsony variabilitás ugyanarra mutat, mint a magas  $t$  értékek, nevezetesen a rugalmasságok megbízható becslésére.

Az eredmények annak ellenére stabilnak bizonyultak, hogy – legalábbis ami a munkanélküliségi rátát illeti – a magyarázó változókkal a függő változó szórásának egészét nem lehet megmagyarázni az utóbbi változó már említett kivételesen nagyfokú ingadozása miatt.<sup>5</sup> Az Egyesült Királyságban a munkanélküliségi ráta alakulása-

<sup>4</sup> A számításvariációk közül azt tekintettük legjobbnak, amelynél a változók által megmagyarázott rész a legnagyobb és a becslés jóságát kifejező mutatók, a Student-féle  $t$  érték és a Durbin-Watson-teszt a legkedvezőbb.

<sup>5</sup> Meg kell jegyezni, hogy a becsült függvényhez tartozó regressziós együtthatót, az  $R^2$ -t, szokás úgy értelmezni, mint ami kifejezi a teljes szórásnak a független változók által megmagyarázott részét. A statisztikai értelemben vett magyarázat azonban nem okvetlen fejez ki oksági kapcsolatot. Lehet, hogy csupán olyan együttváltozásról van szó, ami mögött, jobb esetben, egy harmadik tényező áll, rosszabban a véletlen. Mindezeket figyelembe véve olvasandók a fenti megállapítások.

ban az időnek jóformán semmi szerepe nincs (a trendhez tartozó  $R^2$  nagysága: 0,09, nem szignifikáns); a GDP a ráta összes szórásának közel 30, a foglalkoztatás több mint 50 százalékával van kapcsolatban az eredmények szerint. Az Egyesült Államokban a legjelentősebb magyarázó tényező a GDP, ami a szórásnak több mint 60 százalékát magyarázza, a foglalkoztatás 36 és az idő 30 százaléka mellett. A foglalkoztatás alakulásának közel száz százalékáért felel a GDP mindkét országban. Ez a magas magyarázóerő a két változó nagyon hasonló rövid és hosszú távú alakulásának a következménye.

### *A közelmúlt trendjei és összefüggései*

Az 1954–1992-es időszakra a rugalmassági paramétereket hat ország idősorai alapján becsültük. Ebben a periódusban a GDP növekedési üteme a kontinentális európai országokban nagyon hasonló volt. Évi átlagos nagysága 3,6 és 3,8 százalék közé esett. Az Egyesült Államok növekedési üteme (3,1 százalék) még közel áll ehhez, egyedül az Egyesült Királyság maradt le, 2,3 százalékos ütemével. A foglalkoztatás alakulása, ha lehet még egységesebb volt. Az évi átlagos növekedési ütem 0,2 százaléktól 0,4 százalékig terjedt. A munkanélküliségi ráta alakulása nem volt ilyen uniformizált, bár a változás fő iránya mindenütt ugyanaz volt: a ráta nőtt az elmúlt 40 évben. A növekedés üteme – bár ez itt nem olyan sokatmondó, mint az előbbi két változónál, amelyek sokkal jobban követik a trendeket, hiszen a munkanélküliség mellett, hogy nőtt, erősen ingadozott is – országonként igen különböző volt. Leggyorsabban Franciaországban emelkedett, közel 6 százalékkal évente. Az Egyesült Királyság ehhez szorosan felzárkózott 5 százalékos növekedési ütemével. A többi országban az átlagos növekedési ütem 0,2 és 1 százalék között volt.

Ebben a mintában is, a hosszúhoz hasonlóan, a változók növekményei közötti összefüggések szorosabbak voltak, mint az alapidősoroké. Következésképpen itt is a loglineáris függvények adták a jobb becslést. A függvényformát tekintve is hasonló eredmény született: minden országra és a becsült rugalmassági paraméterek többségére a legjobb eredményt az a variáció szolgáltatta, amelyben az idő mellett még egy magyarázó változó szerepelt.

A rugalmasságokat és a hozzájuk tartozó  $t$  értékeket a 2. táblázat mutatja.<sup>6</sup> Ezekből az eredményekből a becslések pontosságára következtethetünk, a többi, itt nem közölt számítás eredményéből pedig a paraméterek stabilitására. A hosszú időszaki becslésekhez hasonlóan, itt is egy viszonylag szűk sávban helyezkednek el a többi, de még jó függvénnyel nyert becslések: az MNR/GDP  $-2$  és  $-8$ , az MNR/FLG  $-7$  és  $-12$ , az FLG/GDP rugalmasságok pedig 0,1 és 0,6 határok közé esnek.

A legjobb függvényekkel nyert eredmények szerint (lásd a 3. ábrát) a GDP a munkanélküliségi ráta alakulásának legjelentősebb tényezője. Országoktól függően a szórásnak minimum egyharmadát maximum háromnegyedét magyarázza meg. A foglalkoztatás és a munkanélküliségi ráta mozgása között is jelentősek az átfedések. És ami leginkább jellemző az eredményekre, az az időtényező viszonylagos nagy szerepe a ráta alakulásában. A munkanélküliségi ráta korszakos változására, amint

<sup>6</sup> A magyar sorban, a már említettek miatt, a munkanélküliségi ráta rugalmasságai hiányoznak. Más a helyzet az olasz becsléseknél. Itt nem az adathiány miatt nincs meg minden rugalmasság, hanem azért, mert azoknak a rugalmasságoknak a becslése, amelyekben a foglalkoztatottság szerepelt – akár mint magyarázó, akár mint magyarázandó változó – nem adott elég jó eredményt. Ennek oka az, hogy a foglalkoztatottság az olasz fejlődés vizsgált időszakában alig mozdult, míg a másik két változó jelentősen változott. A GDP folyamatosan nőtt és mérsékelten ingadozott, a munkanélküliségi ráta erősen ingadozott, és az időszak nagy részében nőtt is.

2. táblázat

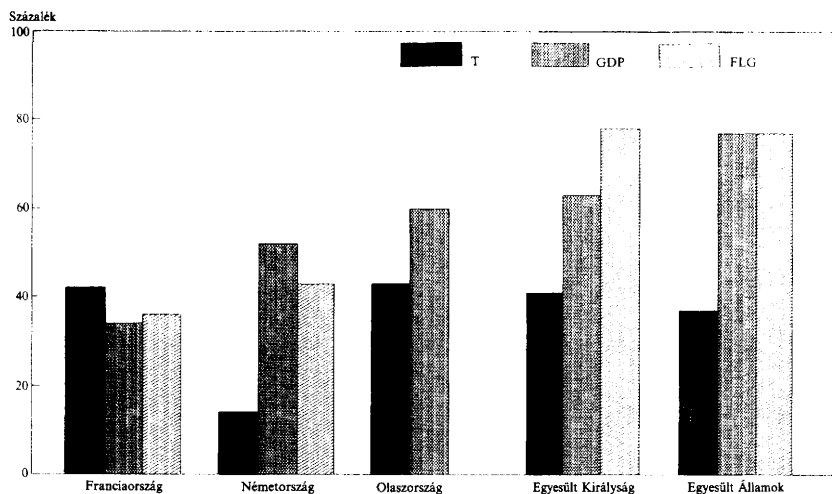
**Rugalmissági paraméterek**  
(az 1954–1992 időszak adatai alapján számolva)

Ország	MNR/GDP	MNR/FLG	FLG/GDP
Franciaország	-2,7 (-2,7)	-7,2 (-2,5)	0,21 (5,0)
Németország	-8,0 (-5,6)	-12,6 (-4,2)	0,36 (4,5)
Magyarország	n.a.	n.a.	0,21 (3,6)
Olaszország	-2,1 (-2,7)	n.e.	n.e.
Egyesült Királyság	-5,4 (-4,4)	-9,0 (-6,1)	0,26 (3,3)
Egyesült Államok	-6,2 (-9,6)	-9,6 (-9,6)	0,50 (7,3)

*Magyarázat:* n.a. – nem volt alapadat; n.e. – nem volt értékelhető eredmény.

Az MNR szórásmagyarozó tényezői 1954–1992

3. ábra



már kifejtettük, inkább a rövid távú ingadozások, mint a trendszerű változások voltak jellemzőek. A közelmúlta ez úgy tűnik kevésbé igaz. A trendek egyre határozottabban rajzolódnak ki, miközben az ingadozások valamelyest mérséklődnek. (Ez utóbbit jól mutatja a két angolszász ország példáján az 1. és 2. ábra is.)

### Következtetések

Számításaink eredménye a munkanélküliségi ráta, a foglalkoztatottság és a GDP változása közötti feltételezett összefüggéseket a következő konkrét formákban valószínűsíti:

– A GDP növekedése a foglalkoztatás kiterjedésével párosul. A százados összefüggés és a közelmúlta jellemző lényegében megegyezik: a GDP egy-egy százalékos növekedését a foglalkoztatottság negyed-fél százalékos emelkedése kíséri.

– A foglalkoztatottság és a munkanélküliségi ráta egymással ellentétes irányba mozog. A foglalkoztatottság egyszázalékos emelkedése átlagosan 7-13 százalékos munkanélküliségiráta-csökkenést jelent.

– Az output korszakos növekedése a munkanélküliséget relatívan, a foglalkoztatáshoz mérve, csökkenti, illetve időszakos visszaesése növeli. A munkanélküliségi ráta a GDP változására érzékenyen reagál. A becslült rugalmasság –2 és –8 közötti nagyság. Ezt az eredményt annak a jelzéseként interpretáljuk, hogy a munkanélküliség szintjének csökkentéséhez valószínűleg ma is nem elhanyagolható mértékű GDP-emelkedés szükséges. A történelmi eredmények alapján, az ott kapott átlagos értékkel, –5-tel számolva, ha például egy viszonylag magas, mondjuk 20 százalékos munkanélküliséget 19-re akarnák csökkenteni, ehhez 1 százalékos GDP-növekedést kellene elérni, míg mondjuk 10-ről lemenni a büvös – már egyszámjegyű – 9-re, 2 százalékosat.

## 1994-ben is TOP 200!

**Idén is megjelenik a Figyelő kiadványa  
Magyarország legnagyobb vállalkozásairól.**

**Már most rendelje meg!**



Megrendelem a „TOP 200” című kiadványt:

- magyar nyelvű változatát ..... példányban, példányonként 550 forintért,  
 angol nyelvű melléklettel ..... példányban, példányonként 770 forintért,  
 céginformációt floppy-n 5000 forintért

Név:

Cég:  (irányítószám)

(megye)  (város)

(utca, út, tér)  (házzszám)

Telefon:

Fax:

Bankszámlaszám:

Kérem, hogy részemre

csekket

számlát küldjenek

Postacímünk: Figyelő Rt. 1355 Budapest, Pf. 18.

Megrendelését köszönjük!

Dátum: .....

aláírás

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. MKB 203-27572 sz. számlájára átutalom vagy csekken befizetem. Az árak az áfát is tartalmazzák.

LAKI MIHÁLY

## A dolgozók részvételének lehetőségei a privatizációban Magyarországon

### Az egri malom esete

---

A magyar lakosságban igen erős a kollektív tulajdon iránti rokonszenv. A kollektív tulajdonú vállalatok súlya mégsem nőtt 1989 óta. Az Egri Malomipari Vállalat esete mutatja, hogy a kollektív tulajdonban levő vállalatok alapításának és piacgazdaságban működtetésének ismert hatékonysági és stabilitási hátrányai felerősödnek az átmeneti gazdaságban.

---

Egy magyarországi közvélemény-kutatás kérdésére, hogy ki legyen a korábban állami tulajdonban lévő vállalatok új tulajdonosa, 26 százalék azt válaszolta, hogy az ott dolgozók. További 22 százalék pedig a dolgozók és más magánszemélyek közös tulajdonába adná a vállalatot (*Hann-Laki* [1992]).

Ha a megkérdezetteknek majdnem a fele rokonszenvez a dolgozói tulajdonnal, és ráadásul számos – persze nem mindig kellően hatékony – kormányintézkedés is támogatja a dolgozói tulajdonlást, akkor mivel magyarázhatóak az igen szerény eredmények?

Az Állami Vagyonügynökség által 1990–1993-ban értékesített vagyonnak ugyanis legfeljebb 10 százaléka kerülhetett a munkavállalók tulajdonába. (Ennyi az állami vagyonból a dolgozók kisebb nagyobb részvételével zajló előprivatizáció, önprivatizáció, MRP, lízing útján értékesített rész. – *IKM* [1994]). Számos esetben a felajánlott részvények jelentős részét az Állami Vagyonügynökség még komoly kedvezményekkel sem tudta eladni a dolgozóknak.<sup>1</sup>

A szövetkezés népszerűsége sem nőtt. A szövetkezetek száma valamelyest emelkedett a vizsgált időszakban – 1989 decemberében 7076, 1994 márciusában már 8217 szövetkezet volt az országban. (*MNB* [1994] 56. o.). Eközben azonban jelentősen csökkent a szövetkezeti tagok száma, és a szövetkezeti szektor kibocsátása is (*Kőhegyi* [1992]). Ennél fontosabb fejlemény, hogy a szocialista rendszer összeomlása után alapvetően megváltoztak a szövetkezetek belső hatalmi viszonyai. Végbement a szövetkezetek rejtett privatizációja (*Tellér* [1991], *Kőhegyi* [1994]). Igen sok helyen a szövetkezeti elit, a vezetők és a tagok befolyásos csoportjai tulajdonába került a vagyon, miközben a tagság nagyobbik része elfogadta, hogy „tagsági viszonyal

---

<sup>1</sup> Jellemző példa erre az óvatos magatartásra a Chinoin privatizálásának esete. Lásd *Hajduska* [1990].

alcázott korábbi informális bérmunkás helyzete formálisan is átalakuljon alkalmazotti-bérmunkási helyzetté” (*Teller* [1991] 431. o.).

A dolgozói tulajdon lassú terjedését, marginális jelentőségét mutatja az is, hogy a demokratikus jogállapotok, a szervezkedési és szervezetalapítási jogok visszaállítása ellenére a munkástanácsok sem váltak a tulajdonszerzés tömeges formájává. 1993 tavaszán mintegy 300-350 munkástanács működött az országban, körülbelül 24 ezer taggal. A munkástanácsok többsége valójában szakszervezet. Nem a tulajdon működtetésével, hanem elsősorban érdekvédelemmel foglalkoznak (*Szalai* [1994]).

A kollektív tulajdon lassú terjedésének magyarázatában kevésbé támaszkodhatunk az öngazgató vállalat elméletére. Kidolgozói (*Ward* [1958], [1967], *Vanek* [1972], [1977], *Atkinson* [1973] stb.) elsősorban a kapitalista és az öngazgató vállalat eltérő viselkedésének a magyarázatát keresték, fejlett piacgazdasági környezetben.<sup>2</sup> A modellek és a verbális elemzések fontos tanulsága, hogy az öngazgató vállalat kevésbé hatékony és rövidebb életű, mint a kapitalista vállalat. Bizonyos körülmények vagy értékek mégis növelik az ilyen vállalatok alapításának és fennmaradásának esélyeit. Tudjuk például, hogy a szocialista-egalitárius mozgalmak tagjai és szimpatizánsai szívesen alapítanak hierarchiaellenes, öngazgató termelő szervezeteket (*Heider-Mevissen* [1994]). Tanulmányunk tárgya szempontjából fontos kutatási eredmény, hogy a fejlett piacgazdaságokban gazdasági visszaesések idején a munkahelyüket megtartani akaró munkavállalók sokkal nagyobb számban alapítanak öngazgató vállalatokat, mint fellendülés időszakában. A munkanélküliség csökkentésében érdekelt kormányok és önkormányzatok is támogatják az ilyen akciókat (*Ben-Ner* [1988]).

Magyarországon ettől eltérő folyamatok zajlottak: az 1989–1993-as nagy gazdasági visszaesés idején ugyan százezerszám alapítottak vállalatokat, de ezek túlnyomó többsége magántulajdonban van (*Major* [1993]). A szövetkezet vagy a munkásöngazgató vállalat ekkor sem vált mintává, pedig a kisebb méretű és piacérzékeny szövetkezetek – legalábbis Magyarországon az 1968-as gazdasági reform után – rendre jobb hatékonysággal és magasabb nyereséggel működtek, mint az állami vállalatok (*Dónáth* [1977]).

Igaz, az államszocializmusbeli „szövetkezéshez” igen súlyos negatív élmények is kapcsolódnak. Milliók voltak részesei a kényszerkollektivizálás okozta szenvedéseknek és elszegényedésnek (*Kornai* [1993]). Nap mint nap tapasztalhatták a beleszólás, a döntéshozás és az ellenőrzés lehetőségének folyamatos és tudatos visszaszorítását a szövetkezeti és a állami szektorban (*Bonin-Futterman* [1987], *Teller* [1991]). Ezek az élmények – különösen, ha a szövetkezetek 1968 utáni viszonylag jó teljesítményét is figyelembe vesszük – önmagukban aligha magyarázzák, hogy miért nem terjed, ha népszerű (vagy fordítva: miért népszerű, ha nem terjed) a dolgozói tulajdon Magyarországon.

Erős magyarázó elmélet és elegendő általánosítható statisztikai adat hiányában gyakran segít – legalább a kérdések feltevésében – az elmélyült terepmunka, esettanulmányok készítése (*Neumann-Mészáros* [1993]).

Mi is ezt az utat választottuk.

Esettanulmányunkban a Heves Megyei Gabonaforgalmi Malomipari Vállalat (a továbbiakban: HMGV) egyik telepe – az Egri Malomipari Vállalat – önálló vállalat, pontosabban vállalatokká, alakulásának a történetét ismertetjük. Tanulmányunk tárgya egy olyan vállalatrész, ahol a dolgozók többsége tulajdonos akart lenni. A szervezet, a tulajdonviszonyok, továbbá az árupiaci és tőkeáramlási kapcsolatok módosításának célja, hogy a malom többségi magántulajdonba kerüljön. Ez – mint majd látni fogjuk – a tanulmány befejezésekor még csak igen kis részben történt meg.

Az önállósodás és a nagyvállalatnál maradás hívei között a tulajdoni és döntési jogokért és ezzel a piacokért és a munkahelyekért a kis malomban folyó küzdelem leírása nemcsak azt segíthet megérteni, hogy miért jelentéktelen a dolgozói tulajdon

<sup>2</sup> Az elméleti eredmények alapos összefoglalását adja *Bonin-Puttermann* [1987].



hányada a gazdaságban. Adalék annak áttekintéséhez is, hogy a szocialista rendszer 1989-es összeomlása után a magyar gazdaságban, társadalomban kik és hogyan osztoznak a gazdasági hatalmon: kik rendelkeznek a tőkejavakkal, a munkaerővel és a piacokkal.

Az esettanulmány adatgyűjtő szakaszában interjút készítettünk a történet fontos szereplőivel, feldolgoztuk a helyi és az országos sajtó témával foglalkozó cikkeit. Áttekintettük a vállalati átalakulás számos írásos dokumentumát is.

### Decentralizáció és privatizáció dolgozói kezdeményezésre: az egri malom

Tanulmányunknak nem tárgya a gabonaipar, s benne a Heves Megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat „szokásos”, felülről vezérelt decentralizációja és privatizálása. A gyöngyösi<sup>3</sup> központú vállalat abban különbözik a volt Gabona Tröszt többi vállalatától, hogy nem az 1988–89-es, hanem az Egri Malomipari Vállalat kiválása utáni vagyonát dobta 1993-ban piacra az Állami Vagyonügynökség. Ezt az egri telepet ugyanis a minisztériumi privatizációs terven kívül, annak ellenében választották le a nagyvállalatról. Témánk szempontjából igen fontos, hogy az egri malmot nem magyar vagy külföldi magánbefektetők, hanem az ott dolgozók akarták megvásárolni.

#### A szereplők

A gabona őrlésével, tárolásával és a gabonakereskedelemmel foglalkozó 19 hazai vállalat még a nyolcvanas években is egy országos monopóliumhoz, a Gabona Tröszt-höz tartozott. A tröszt vállalatai nem versenyeztek a beszerzési és az értékesítési piacokon. Mindegyik egy-egy megye gabona- és lisztpiacát uralta.

Kutatásunk tárgya, a Heves Megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat is a Gabona Tröszt egyik megyei vállalata volt. A gyöngyösi központú vállalathoz az irodaépületeken kívül több malom, hántolók, gabonátároló telepek, lisztet és gabonátápot forgalmazó boltok, jelentős szállítójármű-állomány tartozott. A foglalkoztatottak száma 1988–89-ben mintegy 700 fő volt.

A vállalat nagyobb részt a megyében működő mezőgazdasági üzemektől (szövetkezetektől és egyéni gazdálkodóktól) vásárol gabonát. Fő termékeit, a lisztet és a takarmánylisztet ugyancsak a helyi piac szereplői, mezőgazdasági üzemek, kistermelők, sütőipari vállalatok, magánpekészek vásárolják. A liszt nagyobb részét nagy- és kiskereskedők veszik és árusítják a lakosságnak. A liszt egy kisebb részét alkalmanként exportálják. A HMGV gabonakereskedelemmel is foglalkozik, ezt a termékét más gabona- és malomipari vállalatok, valamint külföldi vevők vásárolják.

Az Egri Malomipari Vállalat „a tröszt-i időkben” a HMGV egyik telepe volt. A telephez malom, gabonátároló és az Egerben levő bolthálózat tartozott. A nyolcvanas évek végén 40-50 főt foglalkoztattak itt. Egy vagyonértékelő szerint az egri telep (majd vállalat) értéke 28,4 millió forint (*Kömlei* [1991]). A megyei vállalatnál az egri telep értékét a vagyon jövedelemtermelő képességéből kiindulva kb. 100 millió forintra becsülték (uo.). Az egriek a vásárolt gabonából takarmánylisztet és étkezési lisztet állítanak elő. A gabonaszállítók környékbeli mezőgazdasági üzemek, a takarmánylisztet főként az Eger környéki mezőgazdasági szövetkezetek és magángazdaságok vásárolják. A liszt legnagyobb vevője az Egri Sütőipari Vállalat. Jelentős mennyiségű

<sup>3</sup> A két Heves megyei város: Gyöngyös és Eger időtlen idők óta riválisai egymásnak. Eger a megyeszékhely, számos iparteleppel, közép- és felsőfokú iskolával. Itt van a megyei bíróság és a katolikus érsekség is. Gyöngyös jelentős iparral rendelkezik, fontos közlekedési utak mellett, de nincsenek tekintélyes hatalmi és kulturális intézményei. A megyei gabonaforgalmi vállalatnak azonban, némileg szokatlan módon, mégis ide helyezték a központját.

lisztet vásárol a környék mintegy 200 magánpéksége is. Az egri malom több helybeli élelmiszer-kereskedelmi vállalatnak és magánkereskedőnek is szállít lisztet. Nem foglalkozik viszont gabonaeladással.

### *Decentralizáció*

A Gabona Trösztöt, ezt a túlcentralizált magyar élelmiszeriparban is szokatlan méretű és hatalmú ágazati monopóliumot a minisztertanács 1070/1989. (VI. 10.) számú határozata szüntette meg 1989. december 1-jei hatállyal. Ebben a határozatában a kormány arról is döntött, hogy „a vállalatok a minisztertanács döntést követően megkezdik az előkészítést társasággá alakulásukra, illetve a tevékenységek társasági formában való végzésének kialakítására.” (Idézi *Kömlei* [1991].)

A határozat az iparág átalakulásáról (decentralizálásáról) szól. Nem említi viszont, hogy a gabonaiiparban az állam tulajdoni hányadát megszüntetni, vagy csökkenteni kellene. A társasággá alakulás azonban már ebben az időben is a privatizálás fontos előfeltétele, „durva privatizáció” (*Matolcsy* [1991]), amit követhet a tulajdoni átalakulás.

### *Privatizáció*

A tröszt, majd az új vállalatok alapítója és felügyelője a Földművelésügyi Minisztérium. Az ágazat vállalatai magánkézbe adásának terveit a minisztérium privatizációs főosztályán fogalmazták meg, a privatizációs pályázatokat, az Állami Vagyonügynökség jóváhagyásával, privatizációval foglalkozó ügyvédi irodák hirdették meg (*Privinfő* [1993] 15–17. o.). Nem mondhatjuk, hogy sietve: a gabonaiipari vállalatok vagyontárgyainak értékesítését szolgáló privatizációs pályázatokat csak 1993 elején, illetve második felében tette közzé az Állami Vagyonügynökség (uo.). A meghirdetett vagyontárgyak egy része – például mintegy ötven malom – azóta elkelt.

A Heves Megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat sem lógott ki a sorból. Az úgynevezett decentralizált privatizáció keretében 1993 áprilisában majd októberében hirdették meg a vállalat ÁVÜ által kijelölt egyes telepeinek, vagyontárgyainak eladását. A Heves megyei vállalat pétervásári malmát és vámosgyörki hántolóját azóta eladták. „Az egyiket külföldi, a másikat hazai befektető vette meg. Raktártelepeket is hazai befektetők vettek meg.” (*Interjúrésztlet.*)

### *A kezdet*

Történetünk fontos előzménye, hogy az egri telep vezetője és műszaki helyettese már 1988–89-ben igen feszült viszonyban voltak egymással. A helyettes úgy tudta, hogy kinevezik vezetőnek, de a központ mást („akinek nincs malomipari végzettsége”) állított a malom élére. Az új vezető nemsokára írásbeli figyelmeztetésben részesítette helyettesét, aki szerinte „...rossz munkaerő. Megbízhatatlan.” (*Doros* [1989].)

A műszaki helyettes már ekkor is bírálta a nagyvállalati szervezetet: „túl soknak tartottam az apparátusi létszámot – százegynéhányan dolgoznak a központban –, alacsonynak a munkások fizetését és nagyon rossznak a munkakörülményeket.” (*Interjúrésztlet.*) Ilyen körülmények között aligha meglepő, hogy – érzékelve az idők változását – éppen ő állt a kiválási mozgalom élére. Gyűlésre hívta a malom dolgozóit, akik többségi határozat alapján „önállósodási szándékukról 1990. december 27-én levélben értesítették a vállalat igazgatóját” (*Doros* [1989]) és alapítóját. Ez után fél év szünet következett – a Földművelésügyi Minisztérium illetékes államtitkára nem válaszolt a levélre. 1991. május 28-án újabb akcióba kezdtek: 51 fő, „a dolgozók 90 százaléka aláírta az önállósodásra vonatkozó kérvényt és azt a Földművelésügyi Minisztériumba

mint felügyeleti szervükhöz postázták”. A minisztérium politikai államtitkárának írt kérvény aláírói a kiválási szándékot az 1977. évi VI. törvény – az úgynevezett vállalati törvény – 10. paragrafusára alapozták, egyben tudatják, hogy „az Egzisztencia-hitel segítségével privatizálni kívánnak.” (Az egri malomüzem átalakulási programja és gazdasági indoklása. I. o.)

### *Előnyök és hátrányok*

A személyes ellentétek és indulatok nem elégségesek a kiválási akció megértéséhez. A kiválást kezdeményező többség nem csupán érzelmeit követte, hanem nagyobb hasznot remélt a leválástól, mint a nagyvállalatban maradáستól.

A kiválást kezdeményezők szerint „Az egri malomüzem dolgozóinak átlagbére jóval a vállalati átlag alatt van, az üzem műszaki-szociális állapota az egyik legelhalványagoltabb...” (uo.) Továbbá: „...előállhat az a helyzet, hogy kb. 200 főt el kell bocsátani. Ez a lépés az egri malomüzemet sem kerülné el.” (uo.) Egyesek közülük azzal is számoltak, hogy az elavult telepet felszámolva, karcsúsítják a nagyvállalatot.

Az elszakadást kezdeményezők a nagyvállalat nagy adminisztrációs költségeit, a túlzott központosítás okozta rugalmatlan vállalatirányítás hátrányait is említik: „A nagyvállalat nagy központi apparátussal, óriási általános költséggel, a többi vállalattal árkartellben dolgozik. Monopolisztikus volta és túlzott mérete miatt már képtelen integrálódni, a változásokat követni. A nagyvállalat forrásait felemészti koncepciótlansága, valamint az elmúlt években fejlesztett gazdaságtalan beruházásai (lásd Selyp). Így képtelen az elavult egri üzem fejlesztésére...” (Uo.)

A központban nem ismerték el az egriek bérhátrányait: „Megnézzük egy üzemnek az átlagbérét, a fizikai, a szakmunkásoknál, meg tudom magának mutatni a statisztikában, hogy (a bér – *L. M.*) azonos volt.” (*Interjúrésztlet.*) A nagyvállalat gazdaságos működése szempontjából hátrányosnak tartották a kiválási akciót. Elsősorban a könnyen értékesíthető tőkerészek „kimazsolázása”, a vállalat által felvett hitelek törlesztési terheinek esetleges aránytalan elosztása miatt ellenezték a malom kiválását. „Értelmes (finoman fogalmazva), de tisztességtelen az olyan módszer, ahol a rengeteg értéktelen koloncot... hordozó vállalatból az általános leértékelést követően egy részt kiragadnak, s azt maguknak követelik.” (*Környei* [1991]). Továbbá: „A vállalatot jelentős hiteltörlesztési kötelezettség terheli... a több száz milliós selypi beruházás megvalósításáról még a trösztí időkben született döntés, s e döntés nyilvánvalóan feltételezte a kiegyenlítő mechanizmust az egyes vállalatok között. Jelenleg azonban az adósság kizárólagos alanya a vállalat.” (Uo.)

### *A hivatal jóindulata*

A két tábor figyelme és érdeklődése a második kérelmező levél elküldése után az ügyükben döntési joggal rendelkező vagy a döntés előkészítésében részt vevő irányító szervek felé fordult. Támogatókat kerestek és találtak a gazdaságirányítás központjaiban. A támogatókat és üzeneteiket rendre bevetették az egri malom dolgozóinak megnyeréséért folyó küzdelemben.

A gyöngyösi központ vezetői a Földművelésügyi Minisztérium privatizációs főosztályán találtak támogatókra. A főosztály – mint említettük – ekkor még a malom- és gabonaipar változatlan vállalati szerkezetére készített privatizációs tervet. Ebbe nem illett bele az egri üzemegység kiválása. Nemcsak szaporította volna a teendőket, de példát és hivatkozási alapot jelentett volna a malom- és gabonaiparban hasonló tervet fontolgatóknak is. „A nagyvállalati vezetésnek hirtelen fontos lett a... kis malmocskák és rendszeresen megszállták és gyözködtek az embereket... Elindult az aláírások visszavonásának a kampánya.” (*Interjúrésztlet.*) A nagyvállalat igazgatója által összehívott munkásgyűlésen a minisztériumi privatizációs főosztály akkori vezetője főként

a kiválás kockázatait ecsetelte az egybegyülteknek: „itt nem kell leválni, mert utána levő nap, amikor leválnak, villanyszámlát kell fizetni.” (*Interjúrészet.*)

A vállalat központ és támogatóinak érvelése sokakat elbizonytalanított. E gyűlést követően „néhány itteni – egri – dolgozó ellenalíráások gyűjtésébe kezdett ... Körülbelül 10-15 ilyen aláírás gyűlt össze, amelyeket szintén az FM kapott meg”. (*Rénes [1991].*) Ezt követően „A dolgozók egy része... 1991. június 7-én álláspontját megváltoztatta, 19 személy korábbi nyilatkozatát visszavonta, így az önálló vállalatválaszt csupán 32 fő dolgozó kívánta.”<sup>4</sup>

A másik fél is erős nyomást gyakorolt az ingadozókra: „ezeket az illetőket, akik a központi emberei, az önálló üzem nem veszi majd át” – nyilatkozta a helyi újságnak a műszaki helyettes. (*Rénes [1991].*) A kiválás hívei létrehozták továbbá az egri üzem munkástanácsát, élén a kiválást kezdeményező műszaki helyettessel.

A munkástanács-alapítás egyik előnye az volt, hogy az elnöke a HMGV munkástanácsának is tagja lett – így naprakészen tájékozódhatott a nagyvállalat ügyeiről. Az alapítók azt is számításba vették, hogy az 1991-ben érvényes jogi szabályozás szerint a kiválás egyik lehetséges útja, ha öngazgató vállalatot hoznak létre. Nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy a munkástanácsok alapítását ebben az időben elsősorban a koalíció vezető pártja, az MDF szorgalmazta.

A kiválókat pedig kezdettől fogva pártfogolta egy helybeli kormánypárti országgyűlési képviselő (a továbbiakban: Képviselő). A Képviselő végzettségét tekintve könyvvizsgáló, gazdasági tanácsadó, a vállalati életben, a jogi szabályozásban tájékozott ember. Már a kiválást kérelmező levél megfogalmazásában, majd az önálló vállalat átalakulási programjának megírásában is segítette a kiválást szorgalmazókat. Ugyanők 1991. augusztus végén felkérték a Képviselőt, hogy „legyen a majdani Rt. ügyvezető igazgatója. Ő ezt elvállalta. Volt egy másik alternatíva is a jövőre nézve: önálló állami vállalat lesz az üzem... Ennek az önálló vállalatnak – szintén felkérésre – ugyancsak ő (a Képviselő) lett volna a vezetője egy darabig.” (Uo.) A Képviselő a központ és az egriek között folyó tárgyalásokba is bekapcsolódott. 1991. június 26-án a malomban például „Meghívásukra jelen volt a megyeszékhely országgyűlési képviselője, a minisztériumból szintén érkezett egy szakelőadó, s részt vett az üzemi tanácskozáson természetesen a vállalatvezetés, valamint az összes kiválni szándékozó dolgozó is.” (*Úton az... [1991].*)

A Földművelési Minisztérium privatizációs főosztályának vezetője ezen a gyűlésen újabb szavazást kért: „közölték, ők azért jöttek, hogy újraszavazást tartsanak az ügyben, merthogy most már az »ellen-aláírásgyűjtés« révén nem tudni, mi az itteniek igazi álláspontja, pro és kontra vannak érvek. Erre valaki közbekiabált: »Ne csináljunk cirkuszt!« Végül abban maradtunk, hogy július 31-ig elkészítjük a malom üzleti tervét, utána, ha ragaszkodnak hozzá, lehet megint szavazni.” (*Rénes [1991].*) Ekkor a Képviselő átnyúlt a főosztály felett, és a minisztérium legfelső vezetésétől kért támogatást: „...berohantam az FM-be, államtitkári szinten, miniszteri szinten megbeszélmi mindenkivel, hogy kérem, ez nem eljárás, hogy itt a privatizációs főosztály kifejezetten húzza az időt, és nem képes aláíráásokat megszámlálni... Hogy hát tényleg, ha már ezek az emberek ennyire akarják, és ilyen módon, akkor nem hagyjuk, hogy a vállalatvezetés elburjánozzon és a megfélemlítést alkalmazhassák.” (*Interjúrészet.*)

A minisztérium, engedve a nyomásnak, október 25-én faxon átadott leltárt rendelt el a malomban. A kiválni szándékozók pedig szóbeli ígéretet kaptak a minisztériumból, „hogy (1991. – *L. M.*) október 28-án mint önálló állami vállalat kezdhetik meg a munkát.” (*Rénes [1991].*) A Képviselőt – szerinte mindössze a leltárkészítés három napjára – szóban kinevezték igazgatónak, „addig az átadás a leltárakkal megtörténik, a számviteli elszámolások megtörténnek. – És tartsanak választást és oldják meg!” (*Interjúrészet.*)

<sup>4</sup> A legfőbb ügyész Áfle. 172/1992/I-sz. levele Gergátz Elemér miniszterhez, 1992. június 20-án.

### Gyárfoglalás magyar módra

1991. október 28-án – a minisztériumban szerzett szóbeli ígéretnek, faxok birtokában – az önállósodás hívei látványos akcióba kezdtek: munkásgyűlést tartottak, ahol a Képviselő „bejelentette kb. 20 fő dolgozó jelenlétében azt, hogy az egri malom 1991. október 28-ától önálló vállalatként szerepl; és ennek vezetője... (a Képviselő – *L. M.*), aki saját magát jelentette be. Írásos dokumentumot kinevezésével kapcsolatban nem mutatott be a dolgozóknak...” (*Rénes* [1991].) Ezután... (a Képviselő – *L. M.*) felhívta a gyöngyösi központban a gabonaforgalmi és malomipari vállalat igazgatóját, és közölte vele, „hogy a malmot beindította, mivel a termelésnek mennie kell, már csak azért is, mert a dolgozókat mostantól ő fizeti.” (Uo.)

A történet azonban ezzel korántsem ért véget: „10 óra körül pedig érkeztek a nagyvállalat vezetői, hogy nem úgy van az kérem, mert nekik a minisztérium már mást mondott.” (*Interjúrésztlet.*) Fő érvük, hogy csak szabályos, írásbeli miniszteri alapító okirat láttán ismerik el a gyárfoglalók akciójának jogosságát.

### Állami vagy magánvállalat?

A hivatal ügymenetét a Képviselő újabb akciója gyorsította fel: „egy kicsit drasztikusra váltottam, mert ezt a totojázást már nem lehetett jól elviselni. És akkor az volt, hogy no, Raskó úr (FM-államtitkár – *L. M.*) fogadja a delegációt az egyik oldalon, a másik a másik oldalon, én kérek döntést. Mert amennyiben nem, úgy parlamenti, szóval a szokásos ügyek. Akkor magyarázatot fogok kérni ezért és ezért. Akkor a M. D.-t (privatizációs főosztály vezetője – *L. M.*) kivonták ebből az ügyből, mert egyértelműen látszott, hogy szóval katasztrofális az, hogy egy főosztályvezető enyhén szólva, illetve direktbe hazudik és visszavonja az állításait. Akkor minek rendelte el az átadó leltárt, ha mégsem akarta átadni ... akkor Raskó úrtól azt kértem, hogy na uram, most már egyértelműen dönteni kell. Akkor megszületett egy olyan, hogy... hozzanak létre egy kft.-t, s a kft. azonnal az ÁVÜ-höz fordul és kiprivatizálja magát.” (*Interjúrésztlet.*)

A helyi sajtó erről így tudósít: Újabb megbeszélést tartottak a minisztériumban: „Jelen voltak az anyavállalat képviselői, ott volt a malom néhány képviselője, a minisztériumi vezetők előtt megegyezés született: az egriek »kivásárolják« a malmot a megyei GMV-től olyan módon, hogy egy dolgozói kft. jön létre.” (*Rénes* [1991].)

### Egy elvetélt privatizálási kísérlet

#### Újabb szereplők

Ekkor lépett színre egy újabb szereplő, az egri malom 22 dolgozója által létrehozott munkavállalói részvénytulajdoni programszervező bizottság. Tagjai közös számlára helyezték a fejenként 10–100 ezer forintos befizetéseiket, azzal a céllal, hogy majd ebből a pénzből és az erre felvett Egyszintencia-hitelből vásárolják meg a malmot.

Ugyancsak ekkor a malomban dolgozók egy másik csoportja, valamint egy betéti társaság megalapította a Molnár Kft.-t. A kis vállalat alapítóinak fő célja a malom kivásárlása volt. A betéti társaságnak tagja a Képviselő is.

A vállalat három dolgozója (a főmolnár és két munkás) a tagja egy másik kisvállalatnak, az ugyancsak ez idő tájt alapított Malomtrade Kft.-nek. A kft. sokáig nem működött, 1992-ben kelt életre. (Erről később még lesz szó.)

A kiszakadni szándékozók gyorsan léptek: 1991. november 1-jén levélben értesítették az Állami Vagyonügynökséget, hogy „a megalakult Malom Kft. bejelentette vételi szándékát az egri malomüzem épületeire, gépeire, továbbá a raktárépületre és a beláptárfalvi terményboltra mint kapcsolódó részekre.” (*Rénes* [1991].)

A kiválás hívei gyors döntést reméltek, „úgy volt, hogy az ÁVÜ szerdán, november 6-án dönt. (1991 – *L. M.*)” (Uo.) Ekkor azonban az ÁVÜ illetékes bizottságának határozatképtelensége miatt nem született döntés. A kiválás híveinek egy része „húszonkét malmi dolgozó már sztrájkolna, mások ezt elutasítják, mert a munkabeszüntetéssel könnyen tönkretelhetnék a piacukat.” (Uo.)

Döntés a november 15-i ülésén sem született, hanem „az ÁVÜ arra kérte a megyei nagyvállalatot és az egrieket is, hogy nyújtsanak be további dokumentumokat az ügygel kapcsolatban.” (*Az ÁVÜ további...* [1991].) Végül december elején „a Vagyonügynökség a kisüzem nagysága miatt, illetve kicsisége miatt azt mondta, hogy ezt a (HMGV-beli – *L. M.*) vállalatvezetésnek kell akkor eladni. Úgyhogy a miniszterium javaslata a visszajára fordult, mert ennek a végrehajtása úgy történt volna, hogy a vállalat vezetése adja el a dolgozóknak. A vállalatvezetés pedig már megtalálta azokat a kiskapukat, hogy a viláért sem tudjuk megvenni.” (*Interjúrésztlet.*)

Az ok (a „kiskapu”) amiért végül is elálltak a kivásárlástól, hogy „89 milliós jelzalog terhelte a vállalatot, illetve az egri malmot... Hát 89 millió forintot nem ér az egész malom, természetesen.” (*Interjúrésztlet.*)

### *Újból decentralizált állami tulajdon?*

A kivásárlást kérők ekkor visszatértek az egri malom kiválásához, az önálló állami vállalat alapításának tervéhez: „Tehát azonnal megírtuk, hogy nem kell ez a szivélyes semmi szándék, hanem maradunk továbbra is a kiválási szándékunknál. Azzal, hogy majd utána mi vesszük meg.” (*Interjúrésztlet.*) E szándékuk komolyságát azzal támasztották alá, hogy az érdekelt dolgozók az MRP-szervezőbizottság számláján annyi pénzt gyűjtöttek össze, amire körülbelül 100 millió forint Egzisztencia-hitelt vehettek fel. Igen fontos fejlemény, hogy néhány üzleti partnerük is befizetett erre a számlára: „három termelőszövetkezet, akik annak idején aporttal beszálltak, egy-egy millió forintot letettek, és plusz még mint magánemberek, egy páran tőlük is beszálltak egy bizonyos összeggel 50-60-100 ezer forinttal...” (*Interjúrésztlet.*)

Ezek után már csak az idővel kellett versenyt futni: a kiválást biztosító 1977-es törvény 1991. december 31-ig volt hatályban. A miniszter az önálló vállalattá válásról szóló határozatot végül 1991. december 29-én aláírta. Ebben az áll, hogy 1992. január 1-jei hatállyal megalapítja az állami tulajdonban lévő Egri Malomipari Vállalatot.

### *Vita a vagyon és a terhek megosztásáról*

Az önállóvá válás haszna és kockázata jórészt attól függ, hogy hogyan osztják el a munkaerőt, a tőkét és a hitelterheket a két utódvállalat, az Egri Malomipari Vállalat és a HMGV között. A kiválási akció sikere, az új vállalat(ok) nyereségessége (legalábbis az első időkben) nem elsősorban a piaci teljesítményüktől, hanem attól is nagyban függ, hogy mi áll majd az illetékes hatóságok vagyonmegosztó határozatában. Ha a hitelterhek túlnyomó részét a HMGV-nél hagyják, a „nem attraktív” tőkerészek nagy részével együtt, úgy a malomkivállalatnak sokkal nagyobb az esélye a sikerre, mint ha más arányokban történik az osztozkodás.

Ezért aztán a két fél (a két vállalat) között a miniszter alapító határozata után 1992-ben is tovább folyt a küzdelem. Nem volt köztük egyetértés abban, hogy

1. kik kerüljenek az Egri Malomipari Vállalat és kik a nagyvállalat állományába;

2. milyen vagyontárgyak (ingatlanok, bérleti jogok stb.) tartozzanak az Egri Malomipari Vállalathoz és melyek a HMGV-hez;

3. az Egri Malomipari vállalat területén tárolt forgóeszközöket (gabonakészleteket) ki és miből finanszírozza;

4. a korábban a Heves Megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat által 1987-ben a selypi malom rekonstrukciójára felvett beruházási hiteleket ki és milyen arányban fizesse vissza?

*Ad 1.* Az Egri Malomipari Vállalat új igazgatója, a korábbi műszaki helyettes, betartotta ígéretét: amikor elhozták a gyöngyösi vállalati központból a munkakönyveket, négy-öt emberét otthagyták azzal, hogy az Egri Malomipari Vállalat nem veszi állományba őket. A régi malomvezető, a volt főadminisztrátor és néhány más „ellenaláíró” került ebbe a csoportba. A látszólag technikai döntésnek jelentős anyagi konzekvenciái voltak: ha a munkakönyvük a HMGV-nél marad, akkor nem jár nekik végkielégítés, ha az Egri Malomipari Vállalat bocsátja el őket, akkor igen. A két vállalat az ügyben bírósághoz fordult. A HMGV szakszervezeti bizottsága pedig az ügyészségnél kért vizsgálatot, arra hivatkozva, hogy az egri vállalat alapító okirata nem felel meg a törvényes előírásoknak. (Itt említjük meg, hogy az „ellenaláírók” a HMGV-ben erős ágazati szakszervezetben, pontosabban ennek egri alapszervezetében tömörültek, szemben az aláírókkal, akik, mint említettük, munkástanácsot hoztak létre az egri malomban.) A vállalati szakszervezeti bizottság elnöke az ügyészséghez küldött beadványában arra hivatkozott, hogy az aláírások egy részének visszavonása után nem rendeltek el újabb szavazást a kiválási kérelemről. Ugyancsak törvényellenes, hogy a miniszter alapító határozatában nem látja el a működéshez szükséges vagyonnal az új vállalatot.

A legfőbb ügyész a levél alapján vizsgálatot indított az ügyben, majd 1992. június 10-én kelt határozatában óvást jelentett be az egri vállalat alapítását elrendelő miniszteri határozat ellen. Indoklásában a legfőbb ügyész megállapítja, hogy az alapító határozat törvénysértő, mert: „A törvény 10/A. § (3) bekezdése szerinti kétharmados dolgozói indítvány, mint alapítási feltétel, nem volt meg, hiszen a törvényi mértékhez 37 támogató aláírásra lett volna szükség, ehhez képest csupán 32 dolgozó támogatta az új vállalat alapítási kezdeményezést.”<sup>5</sup> Ugyancsak törvényellenes, hogy „a területileg illetékes önkormányzat véleménye hiányzik.” (Uo.) A miniszteri határozat nem felel meg annak a törvényi előírásnak sem, hogy „a vállalatot olyan mértékben kell ellátni induló vagyonnal, hogy működése legalább az első tizenkét hónapban zavartalan legyen.” (Uo.) A legfőbb ügyész óvása szerint ugyanis „Az Egri Malomipari Vállalat induló vagyona az alapító határozat szerint 15 millió forint, amely a köztudomású körülmények szerint nem felel meg a minisztertanácsi rendeletben előírt 12 havi zavartalan működéshez szükséges igénynek. A minisztérium privatizációs főosztályának a 52.614/3/1991. számú 1991. december 30-án kelt feljegyzése szerint a vállalat (A HMGV! – L. M.) nem is képes a szervezeti egység önálló vállalat alakulásához az induló vagyonról gondoskodni. Ily módon az induló vagyonnal való ellátás forrása nem biztosított.” (Uo.)

A privatizációs főosztály egy, a Legfőbb Ügyészségnek 1992. április 22-én írt levélben ráadásul arról tájékoztat, hogy „a különvált gazdasági egység vagyonmegosztásával kapcsolatos egyeztetések folyamatban vannak, a végleges alapító határozat kiadása ezt követően fog történni.” (Uo.) Mindezek alapján a legfőbb ügyész „indokoltnak tartja” a „törvénysértő alapító határozat visszavonását”. (Uo.)

A földművelésügyi miniszter elfogadta az óvást és 54.315/1992. számú határozatával meghozatalának napjára visszaható hatállyal visszavonta... alapító határozatát.”<sup>6</sup>

Az Egri Malomipari Vállalatnak nem volt nagyobb szerencséje az „ellenaláírók” munkaügyi perében sem. 1992. októberében az illetékes bíróság kötelezte őket a dolgozók átvételére, és ezzel a végkielégítések kifizetésére.

*Ad 2.* Az ügyészi óvásban is említett vagyonmegosztási vita alapja, hogy a megosztás előtt a HMGV egri körzetéhez az Egerben levő malmon kívül számos más

<sup>5</sup> A legfőbb ügyész Áfle. 172/1992/I-sz. levele Gergátz Elemér miniszterhez.

<sup>6</sup> A Legfőbb Ügyészség Af. 172/1992. 8–III. számú levele Cz. I.-hez, a HMGV szakszervezeti bizottsága elnökéhez, 1992. július 23-án.

épület, telep, továbbá tápot áruló kilenc egri vagy környéki üzlet, illetve üzletbérleti jog tartozott.

Az új önálló vállalat nemcsak a malom területén levő lisztboltot, de a többi takarmányboltot is szeretne volna megtartani: „A vállalat Eger vonzáskörzetében 8 kiskereskedelmi terményboltot és 1 lisztboltot kíván működtetni.”<sup>7</sup> A HMGV ezzel szemben csak a malomtelken levő lisztboltot akarta átadni az Egri Malomnak.

A nagyvállalat vezetői arra hivatkoztak, hogy „a kiválni szándékozás, hogy körzeti üzemre adták be, az jogtalan azért, mert az ominózus vállalati törvényben ezt körülhatárolták: rendszerben, egy telephelyen, tehát nem úgy, hogy most kiválasztom, hogy ezt viszem, meg azt viszem.” (*Interjúrészlet.*) A vitában a HMGV nyert: a nyolc bolt, illetve boltbérleti jog felett továbbra is a Heves Megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat rendelkezhetett.

*Ad 3.* Az Egri Malomipari Vállalat raktárterében a szétválás idején mintegy 6000 tonna gabona volt. Ezt korábban a HMGV vásárolta banki forgóeszközhitelből. Az egri malom új vezetése azt szeretne volna, ha a nagyvállalat – arányosan – forgóeszközhitellel adja el az új vállalatot. Ezt azonban az HMGV elutasította, arra hivatkozva, hogy a törvény szerint az új vállalatot nem nekik, hanem az alapítónak kell ellátni forgóeszközökkel.

*Ad 4.* Az eddig felsorolt esetekben a HMGV rendre érvényesíteni tudta akaratát. Nem ez történt a beruházási hitelterhek újraelosztásakor. A HMGV azzal érvelt, hogy a hiteleket 1986–1988-ban abban a hiszemben vették fel a vállalathoz tartozó selypi malom rekonstrukciójára, hogy azt az egész vállalat hasznából, tőkéjéből fogják visszafizetni. (Ezért akarták 1991 őszén az egri malmot 89 millió forint jelzáloghitellel együtt eladni.) Ha terhek a HMGV-nél maradnak, az egri malom kiválásával kisebbedett vállalatra arányosan nagyobb adósságteher nehezedik, ami rontja a vállalat nyereségességét és ezzel privatizációs esélyeit is.

Ebben a vitában az alapító Földművelésügyi Minisztérium az egriek javára döntött. Mivel Egerben nem történt beruházás az 1987–1988-ban felvett hitelből, ezért az új vállalatnak nem is kell átvállalni a törlesztést.

### *Kezdeti nehézségek*

Az Egri Malomipari Vállalat mentesült a beruházási hitelterhek fizetése alól. Ezzel elhárult a gyors pénzügyi összeomlás veszélye. A másik három vitás ügy (alapítás, bolthálózat, forgóeszköz-finanszírozás) a tervezettnél hátrányosabb fejleményei azonban jelentősen növelték az új vállalat kudarcának esélyeit.

A takarmányboltok hálózatának visszaszerzésére nem tettek komoly kísérletet. (De hozzáláttak egy saját hálózat kiépítéséhez, részben ugyanazokkal szerződve, akik korábban a takarmányboltokat működtették.)

A készletfinanszírozás és főként az új alapító határozat beszerzése ügyében pedig újból a Képviselő sietett a segítségükre.

Személyes kihallgatást kért és kapott a földművelési minisztertől. Sikertelenül megköszöntte, hogy mielőbb adjon ki egy újabb, a formai előírásoknak megfelelő alapító okiratot. Ezt megkönnyítette, hogy a kiválást ellenzők távozása vagy éppen eltávolítása után nem volt nehéz olyan listát benyújtani, ahol az Egri Malomipari Vállalatban dolgozók túlnyomó többsége az önállósodás mellett írt alá. A működéshez szükséges vagyonnal kapcsolatos ügyészi aggályokat pedig úgy oszlatták el, hogy az 1992 augusztusában kiadott új alapító határozat nem tartalmaz vagyommérleget, de ezt azzal pótolja, hogy részletesen felsorolja az egri vállalathoz kerülő vagyontárgyakat.

A gabonakészletek fedezetéül szolgáló új hitelek megszerzésében is segített a képviselő az egri vállalatnak. Ő ugyanis egy nagybank igazgatótanácsának is tagja,

<sup>7</sup> Az Egri Malomüzem átalakítási programja és gazdasági indoklása.



így kapcsolatai révén elérte, hogy a cégbíróságon még nem bejegyzett Egri Malomipari Vállalat nyithasson számlát és kapjon hiteleket az egyik bank egri fiókjánál. A hitelügyek rendezése után a két vállalat megegyezhetett: az egriek visszafizették a HMGV-nek az addig „használt” 13 millió forintnyi forgóeszközhitelt és annak közben felgyűlt mintegy 5 millió forintnyi kamatát. A HGVM pedig „cserébe” elengedte (átvette) az egriek vagyონrészeit terhelő 89 millió forintnyi jelzálogterhet. Így a továbbiakban az egri vállalat vagyónát nem terheli jelzálog. Ez előnyös a vevőnek, ha majd privatizálják a vállalatot.

### *Szervezeti változások*

A műszaki helyettesből lett új igazgató:

1. megszüntette a minőségellenőri posztot, bízva abban, hogy a vállalati vagyón hatékony működésében, a vállalat nyereségességében a korábbinál jobban érdekelt dolgozók önellenőrzése biztosítja majd a megfelelő minőséget;

2. átszervezte a vállalati adminisztrációt: kilencről ötre csökkentette az itteni létszámot. Ezzel egyidejűleg azt a betéti társaságot bízta meg az ügyvitel számítógépesítésével és az adatok feldolgozásával és tárolásával, amelynek a Képviselő is a tagja volt: „felajánlotta a könyvvizsgálói, pénzügyi szakemberi szolgálatait, és ez természetesen rendes szerződés keretében történt. Tehát szerződést kötöttünk, teljesen független attól, hogy ő képviselő. Az ő betéti társaságában levő tagok, akiket ő oda bevett, akik végezték az egész vállalat könyvelését...” (*Interjúrészlet.*) A kivásárlásban érdekelt dolgozók befolyásának megőrzése érdekében a könyvelést végző betéti társaság – mint emlékezünk a kivásárlásra 1991-ben létrehozott Molnár Kft. tagja – számviteli és könyvelési szolgáltatást nyújtott az Egri Malomipari Vállalatnak. A szolgáltatást azonban ténylegesen a kft.-tag betéti társaság nyújtotta a vállalatnak. A kft. ügyvezető igazgatója ugyanaz a személy lett, aki a betéti társaságot vezető, és aki a kivásárlás lázas napjaiban létrehozott Malomtrade Kft.-t is igazgatja.

### *Piacépítés*

A vállalat fennmaradásának és ezzel a majdani privatizálás sikerének fontos feltétele a piaci munka javítása. Ennek részeként az új vezetők többféle módon igyekeztek az új vállalat képét, image-dzset felépíteni. A fogyasztók és a partnerek megismerhették az Egri Malomipari Vállalat új emblémáját (ez látható például a lisztzacskókon). A dolgozók új, emblémás munkaruhája is az új vállalatkép kialakítását szolgálta.

A piaci kapcsolatok javítását elsősorban a minőség javulásától és a választók bővítésétől várták. Újfajta lisztek gyártását kezdték el, a vállalat boltjában pedig nemcsak takarmánylisztet árusítottak, de emberi fogyasztásra is alkalmas korpaféléket, müzlialapanyagokat is. Az eddigi csomagolási méretek megtartása mellett új, kisebb, illetve nagyobb adagolásban is árusítják a liszteket.

A vállalati kapcsolatok javításának fontos eszköze, hogy a gabonaszállító mezőgazdasági vállalatok, kistermelők mind nagyobb részével cseremegállapodásokat kötöttek: a beszállított gabonáért liszttel és korpával fizetnek. A csere mindkét félnek előnyös: biztosítja az egyenletes, jó minőséget, és pontosabb ütemezést tesz lehetővé a termelésben és a szállításban. Ezek a megállapodások segítenek abban, hogy csak megfelelő minőségű búzát vásároljanak és dolgozzanak fel – szemben a nagyvállalati múlttal, amikor a központ által felvásárolt ingadozó minőségű búzát kellett örölniük.

A berendezések karbantartásában is új útra léptek. A nagyvállalat központja helyett egy – a vállalat telepétől néhány száz méterre lévő – gépipari vállalattal kötöttek karbantartási szerződést. A közelség – remélik – rugalmasabb, gyorsabb javítási teljesítményt eredményez majd.

### Az első eredmények, a privatizálás előkészületei

Az Egri Malomipari Vállalat viszonylag jó eredménnyel, nyereséggel zárta az első (1992-es) évet. A szervezési és piaci tartalékok felszabadítása lehetővé tette, hogy emeljék a béreket: „Valamivel többet fizetünk, mint a nagyvállalat a jelenlegi szisztémában. Nem sokkal többet.” (*Interjúrésztlet.*)

A nyereség, a szerényen növekvő bérek, a munkahely biztonsága megerősítette az Egri Malomipari Vállalat megvásárlását tervezők szándékát. Igyekeztek úgy intézni a dolgaikat, hogy mire az Állami Vagyonügynökség kiírja az egri malom privatizálására a pályázatokat, megfeleljenek a feltételeknek.

A kivásárlók első lépése, mint már említettük, a vállalati MRP-szervezőbizottság létrehozása volt, amibe az érdeklelt 22 dolgozó néhány tízezer forintos részekkel lépett be: „a dolgozók letettek annyi pénzt a banknál, a malom kivásárlása céljából, hogy ő 100 millió Egzisztencia-hitelt tud erre adni.” (*Interjúrésztlet.*) Ez a tőke elegendőnek látszott a malom megvételére akkor, ha az MRP-szervezőbizottság, majd -csoport az egyetlen érdeklődő. De mi van, ha másik, tőkeerős befektető is jelentkezik? Ebben az esetben a saját tőke és a hitel nem biztos hogy elegendő a licitálás megnyeréséhez: „elég veszélyes, ami van, hiszen ma úgy áll ez a dolog, hogy meghirdetik a malomüzemet, amiért mi harmadik éve lassan nagyon keményen kiállunk, hogy ez legyen a dolgozóké, és a meghirdetésnél egy olyan tulajdonos, leendő tulajdonos pályáz, aki azt mondja, hogy nekem semmi sem drága...” (*Interjúrésztlet.*)

Nemcsak az önbizalmukat növelte, de nyugtalanságot is keltett, hogy az egri malom iránt több külföldi befektető is érdeklődött. Egy német cég vegyes vállalati formában daraüzemet működtetett volna Egerben, egy svájci vállalat pedig jelezte, hogy esetleg referenciaüzemet építene az egri malomban. Ezek a külföldi befektetők ugyan nem az MRP ellen, hanem vele együttműködve készültek befektetni, de megjelenésük, érdeklődésük inkább növelte, mint csökkentette a kivásárlók aggodalmát.

Az esélyeik javítására a kivásárlók 1992 második felében életre keltették az 1991 őszén alapított Malomtrade Kft.-t. Az addig „üres”, csak papíron létező kft.-t az Egri Malomipari Vállalat megbízta azzal, hogy a termékeinek egy részét értékesítse – megfelelő jutalék fejében. Az értékesítési lánc újabb tagjának a feladata nem elsősorban az értékesítés hatékonyságának a növelése, hanem az egri malomban keletkezett profit egy részének kiszívása és felhalmozása volt: „a... keletkezett profitnak egy része oda átment, hogy aztán vissza lehessen vásárolni...” (*Interjúrésztlet.*) A Malomtrade Kft.-ben összegyűlt profitot a három tulajdonos (mindhárman az Egri Malomipari Vállalat befolyásos és a kivásárlásban érdekelt dolgozói), a privatizálás során kölcsönadta volna a vállalati MRP-szervezőbizottságból alakítandó csoportnak (ennek is tagjai), amely így, nagyobb tőkeerővel rendelkezve, több eséllyel indult volna a tulajdonért folyó versenyben.

### Bizalmi válság

A privatizálási előkészületek és a belső átszervezés sajátos következménnyel jártak: a döntésekhez szükséges információt (a könyvelés adatai) és a profit jelentős részét a vállalaton kívül, a két kft.-ben gyűjtötték össze. Megkezdődött az Egri Malomipari Vállalat kiürítése, az információk és a pénztőke privatizálása.

Az Egri Malomipari Vállalat igazgatója és a kivásárlásban érdekelt dolgozók előtt ez akkor vált világossá, amikor 1993 márciusa és szeptembere között az adatfeldolgozással foglalkozó Molnár Kft. az Egri Malomipari Vállalat igazgatójának többszöri felszólítására sem szolgáltatott pontos és naprakész adatokat a malom gazdasági helyzetéről: „Én a második év májusában, amikor az első évet lezártuk teljesen, akkor kértem egy teljes körű elszámolást tőlük... és itt kezdődött a konfliktus, hogy ezt a papírt nem akarták kinyomtatni, ők azt mondták, hogy benne van a gépben,

azt mondták, hogy az APEH elfogadja, hogy a gépben van, semmi értelme ennyi papírt kinyomtatni.” (*Interjúrésztlet.*) Az igazgató továbbra is ragaszkodott a kimutatásokhoz, de hiába: „...én már nem tudtam tovább várni, és már úgy éreztem, hogy itt valami nem stimmel. Joggal, mert a... (a Képviselő – L. M.) a szeptember 14-i megbeszélésen... utána kijelentette, hogy fölösleges kinyomtatni ezeket az anyagokat. Tehát akkor már az 1993. június 30-ai zárást is kértem. Mert azért fél éves mérleget is csinálunk, hogy lássuk, hogy állunk. És akkor ő kijelentette, hogy ha én a papírokhoz ragaszkodom, akkor ő tud olyan mérleget csinálni, hogy abba belekódulunk. Tud nullszaldó, 20 millió, 40 millió, és akkor fizethetünk azonnal olyan adót, ami pénzünk nem is áll rendelkezésre, és tönkre is megyünk. No most én ettől függetlenül ragaszkodtam. Én akkor eldöntöttem, hogy akkor azonnali hatállyal felmondom a kft.-vel az együttműködést, felmondtam az ő működésüket.” (*Interjúrésztlet.*)

Az Egri Malomipari Vállalat ezután új jogászt és könyvelőt fogadott, akik kiderítették, hogy a vonakodás fő oka az, hogy így nem derült ki az igazgató és az egri malom dolgozói számára, hogy a kereskedelemmel foglalkozó Malomtrade Kft. mintegy tízmillió forinttal tartozik az egri malomnak: „A szállítói kötelezettségüknek nem tettek eleget, a negyedéves elszámolást nem voltak hajlandók megcsinálni, és a kivitt termék ellenértékének egy részét nem fizették be a vállalatnak.” (*Interjúrésztlet.*)

Jogos az ellenvetés, hogy a Malomtrade Kft. ezzel csak a privatizációs tervnek megfelelően járt el: átszavaztatta az egri malom profitjának egy részét, hogy azt az MRP-csoportnak majd kölcsönadva versenyképesen vehessenek részt a privatizációs versenyben.

Egy újabb pénzügyi tranzakció azonban tovább fokozta az egri malomban maradtak bizalmatlanságát: a kivásárlás egyik kulcsfigurája, aki egyaránt tagja a kereskedelemmel foglalkozó Malomtrade Kft.-nek és a könyvelést bonyolító Molnár Kft.-nek, átutalta a Malomtrade Kft.-ben levő profit nagyobb részét, hétmillió forintot, az adatszolgáltatást megtagadó, az egri malomnak tartozó Molnár Kft.-be. Így azután a Molnár Kft. (s benne a betéti társaság, amelynek tagja a Képviselő) az egri malomtól visszatartott és a Malomtrade-tól átutalt pénzből (más forrásokkal kiegészítve) akár megvásárolhatja a malmot a kivásárlásra készülő munkások elől. A bizalmát veszített kivásárlók tartanak ettől: „És azóta ők várnak arra talán, hogy minél gyorsabban hirdessék meg és minél gyorsabban megvásárolhassák ezt a malmot...” (*Interjúrésztlet.*)

### *Itt megszakad...*

A bizalomcsökkentő pénzügyi művelet után 1993 őszén és 1994 telén hosszú hónapokig nem történt semmi. Részben azért, mert az egri malom privatizálását csak a visszamenőlegesen módosított leltár elkészülte után hirdetik meg. Ebben az időszakban éppúgy számítani lehetett arra, hogy a kft.-k és az egri malom kiegyeznek, mint arra, hogy perre mennek. 1994 tavaszán azonban megváltozott a politikai helyzet. A Képviselő pártja a közvélemény-kutatási adatok szerint vesztesre állt, és így az ő újraválasztási esélyei is erősen romlottak. Ekkor – négy nappal az országgyűlési választások első fordulóját megelőzően – az egri malom vezetői mozgásba lendültek: „Az Egri Malomipari Rt. munkástanácsának elnöke... és igazgatója... tegnap sajtótájékoztatót ismertette álláspontját. E szerint... (a Képviselő – L. M.), aki lemondásáig az Rt. felügyelőbizottságának is tagja volt, összesen mintegy 20 millió forinttal nem tud elszámolni. Úgy vélik, hogy a részvénytársaság könyvelését végző cége révén, illetve a befolyása alatt álló személyek segítségével a vállalatot magának akarja megszerezni.” (*Boitány...* [1994].)

A Képviselő, aki nem volt jelen a sajtótájékoztatóon, elmondta: „semmi köze nincsen már a malomipari Rt.-hez, a vádakát visszautasítja, a céget nem akarja megvásárolni. Ugyanakkor azt meg akarja akadályozni, hogy a dolgozók elől az igazgató, a munkástanács elnöke és még két személy vehesse meg az Egri Malomipari Rt.-t. Ennek érdekében az ÁVÜ-höz fordult, s ezt nem tudják megbocsátani neki.” (Uo.)

A sajtóértekezlet után néhány héttel a Képviselő és pártja vesztt a választáson. Az országban, miként az köztudott, új szelek fújnak. Az egri malom sorsa is előbb-utóbb eldől. De az már egy másik történet.

### Néhány tanulság

Az öngazgató vállalat elméletének egyik elismert szakértője szerint „A piacgazdaságokban a munkás tulajdonú vállalatok alapítását alapvető akadályok nehezítik: ide tartoznak a vállalkozáskészség gondjai, a munkások kockázatkerülése, továbbá egy ritka szervezeti forma létrehozásának magas költségei. Munkástulajdonban levő vállalatok akkor alakulnak, ha a kapitalista vállalatokkal szembeni nagy hatékonysági előnyeik és külső segítség birtokában legyőzik ezeket a nehézségeket. A hatékonysági előny forrása a munkások és a tulajdonosok közötti ellentétek belsővé tétele...” (Ben-Ner [1988] 307. o.)

Az egri malom esetében rendre előfordultak az említett hátrányok. A munkások hol nagyobbak, hol kisebbnek ítélték a kockázatot, ezért többen közülük egyszer támogatták, máskor ellenezték a vállalat átvételét. A menedzsment tudás- és főleg kapcsolathánya miatt rendre külső segítségre szorult. Az új vállalat ugyan növelte a hatékonyságát, de ez sem tette kiugróan jövedelmezővé az itt folyó tevékenységet. Ráadásul az átmeneti gazdaságban csak a piacgazdaság viszonyainak kiépülése közben érvényesülő tényezők is növelték a vállalkozás kockázatát:

1. a vagyonértékelés bizonytalanságai, a kivásárlás laza és gyakran változó szabályai miatt nehéz meghatározni a kivásárlásbefektetés várható hozamait. Ilyen körülmények között a kivásárlók száma, elszántsága, időről időre gyökeresen megváltozhat;

2. a kockázat csökkentésének hatékony módja, ha a kivásárlóknak sikerül a nagyszervezet értékes, önmagában is nyereséges részét kiharítani. Az ilyen törekvéseket a központ igyekszik megghiúsítani. Ez elnyújtja a vállalatalapítás időszakát;

3. a bizonytalan jogi, intézményi környezetben, különösen ha jelentős erők ellenzik a kiválást, a vállalkozás kockázatát csökkentheti az akciózás, illetve a politikai támogatás. A támogatásnak azonban jelentősek a költségei és a kockázata;

4. ha a kivásárlók kevés tőkével rendelkeznek, vagy ami ugyanaz, kevés tőkét szánnak a kivásárlásra, csak akkor versenyképesek, ha sikerül pótlólagos tőkét mozgósítani. Ennek fontos formája a megvásárolandó vállalat tőkéjének kiszivattyúzása egy vagy több, erre a célra létrehozott vállalatba. A tőketaroló vállalat vezetői, tagjai azonban így meghatározó helyzetbe kerülnek – ilyen feltételek között főként a bizalom juttatja tulajdonhoz a kivásárlásra vállalkozó dolgozókat.

Nem kívánjuk alábecsülni az öngazgató vállalat alapításának „szokásos” kockázatát, továbbá a szocialista kényszerkollektivizálás elriasztó hatásait. Az egri malom történetének fontos tanulsága, hogy a szocialista rendszer összeomlása utáni átmenet további kockázatnövelő hatásai is jelentősen gátolhatják az ilyen típusú vállalatok tömeges alapítását. A közvélemény-kutatások jól mutatják, hogy sok emberben él a vágy a szocializmusban felhalmozott állami-közvagyon tisztas újraelosztása iránt, de a magas kockázat miatt csak kevesen vállalkoznak a vagyon megszerzésére, és még kevesebben a működtetésére.

### Hivatkozások

- AZ ÁVŰ TOVÁBBI... [1991]: Az ÁVŰ további dokumentumokat kér. Nincs döntés az egri malomról. Heves Megyei Hírlap, november 15.
- ATKINSON, A. B. [1973]: Worker Management and the Modern Industrial Enterprise. Quarterly Journal of Economics, 375–392. o.
- BEN-NER, A. [1988]: The Life Cycle of Worker-Owned firms in Market Economies. Journal of Economic Behavior and Organization, 287–313. o.

- BONIN, J. F.–PUTTERMANN, L. [1987]: Economics of Cooperation and the Labor–Managed Economy. Harward Academic Publishers, Chour–London–Paris–New York.
- BOTRÁNY... [1994]: Botrány az eгри malomban. Népszabadság, május 4.
- DONÁTH FERENC [1977]: Reform és forradalom. A magyar mezőgazdaság strukturális átalakulása 1945–1975. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- DOROS JUDIT [1989]: Nemcsak kétszereplős acsarkodás. Idegeket örölnék a malomban? Népszabadság, november 17.
- HAJDUSKA Z. MIKLÓS [1990]: Privatizáció a Chinoinban. A franciák nyertek. Magyar Hírlap, november 21.
- HEIDER, F.–MEVISSEN, M. [1994]: Selbsverwaltete Betriebe zwischen Okonomie und Politik. Initial, No. 3., 279–287. o.
- Ipari és Kereskedelmi Minisztérium: Előterjesztés (tervezet) a kormány részére. Tárғы: a kormány középtávú kis- és középállalkozás fejlesztési koncepciója, Budapest, 1994. március.
- KORNAI JÁNOS [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadó Rt., Budapest.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1992]: Jelentések az alagútból. Az ipari szövetkezetek helyzetének alakulása 1989–1991 között. Pénzügykutató Rt.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1994]: Az ipari szövetkezetek szerepe a magángazdaság terjedésében. Európa Fórum, 2. sz.
- KÖMLEI KÁROLY [1991]: Szitáljunk. Adalékok az eгри malom helyzetéről. Élelmiszergazdaság, november.
- MNB [1994]: Havi közlemények. Magyar Nemzeti Bank, 5. sz.
- MAJOR IVÁN [1993]: Privatization in Eastern Europe: A Critical Approach. Edward Elgar Publishing Co. Cros. Cheltenham, Broookfield, Vermont.
- MATOLCSY GYÖRGY [1991]: Lábadozásunk évei. A magyar privatizáció. Trendek, tények, privatizációs példák. Tulajdon alapítvány – Privatizációs Kutatóintézet, Budapest.
- NEUMAN LÁSZLÓ–MÉSZÁROS LÁSZLÓ [1993]: Az MRP-törvény alkalmazásának közgazdasági és szociológiai hatásai. Zárótanulmány. Munkaügyi Kutatóintézet – MERITUM Vagyonkezelő és Befektető Rt., Budapest.
- PRIVINFÓ [1993]: Heti Privinfó, nov. 16. 27. sz.
- RÉNES MARCELL [1991]: Önálló lesz-e az eгри malom? Heves Megyei Hírlap, július 4.
- SZALAI ERZSÉBET [1994]: A civil társadalomtól a politikai társadalom felé. Munkástanácsok 1989–1993. T-Twins Kiadó.
- TELLÉR GYULA [1991]: A burkolt államosítástól a rejtett privatizálásig. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- ÚTON AZ... [1991]: Úton az önállóság felé az eгри malom. Heves Megyei Hírlap, június 27.
- VANEK, J. [1970]: The general Theory of Labor–Managed Market Economics. Cornell University Press, Ithaca.
- VANEK, J. [1975]: Self Management. Economic Liberalization of Man. Penquin, Baltimore.
- WARD, B. [1958]: The Firm in Illiria: Market Syndicalism. American Economic Review 68. 566–589. o.
- WARD, B. [1967]: The Socialist Economy: A study of Organization Alternatives. Random House, New York.

**Közgazdasági Szemle-est  
a Kossuth Klubban**

Szeretettel várjuk a Szemle barátait 1994. november 22-én 6 órakor!

Az est programját a következő számunkban közöljük!

TARJÁN TAMÁS

## Az OECD-tagországok növekedésének Jánossy-féle trendvonala

A cikk a Jánossy Ferenc-féle fejlődési trendvonal létezésének kérdését arra a 13 OECD-országra vizsgálja, amelyre a század elejétől vannak GDP-mutatók. Megállapítja, hogy az Egyesült Államok trendvonala enyhén megtörik 1968-ban, míg a többi, az ún. G-7-hez tartozó és világháborús helyreállítást is átélt öt országra (Japán, Franciaország, NSZK, Olaszország és Egyesült Királyság), valamint Ausztriára és Dániára egy egyenes 20. századi trendvonal érvényesül. Hollandia, Norvégia, Spanyolország, Svédország és Svájc esetén a trendvonal megtörik.

A szerző a Jánossy által is használt történelmi időszakokat 1960-tól, az OECD statisztikai adataihoz kapcsolja. Ezekből azt is kiszámítja, hogy a 24 OECD-ország együttes növekedési trendvonala 1971-ben tört meg, és ütemük pontosan a felére esett vissza.

A párizsi székhelyű, jelenleg 25 tagországot<sup>1</sup> tömörítő Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) élenjár a világgazdaság alakulásában meghatározó szerepet játszó országok teljesítményeinek méréséhez szükséges adatok megfigyelésében, összegzésében és egységes rendszerben való közzétételében. A National accounts. 1960–1991. Main aggregates című kiadványban (OECD [1993]) rendelkezésünkre áll 1960-tól 1991-ig a tagországok legfontosabb makromutatóinak 32 éves idősora. Cikkünkben az említett kiadvány változatlan áras, egy főre jutó GDP-adatsorait, valamint az OECD-országokra vonatkozó – a történelmi statisztikai kiadványokban

megtalálható – 20. századi egy főre jutó GDP-adatokat felhasználva, azt a kérdést vizsgáljuk meg, hogy a világgazdaság elmúlt negyedszázados fejlődése mennyiben igazolta vagy cáfolta Jánossynak a gazdasági fejlődés trendvonalára vonatkozó tételeit.

*Jánossy Ferenc* [1966] könyve a helyreállítási periódusokról a magyar gazdasági reformviták időszakában élénk szakmai vitát váltott ki, és elismerő fogadtatásban részesült. Azonban öt év múlva *Jánossy Ferenc* [1971] a Közgazdasági Szemlében megjelent cikkében – az eltelt időszak tényadatai alapján – a könyvében még elegáns formában kimondott tételeit és állításait módosította, illetve árnyaltabban fogalmazta meg. Ezzel elmélete elvesztette legfontosabb vonzerejét, lényegesen bonyolultabbá vált. Sajnos a mai szakmai közvélemény – igazta-

<sup>1</sup> 1994. április 14-től Mexikó csatlakozásával az OECD-tagjainak száma 25. Tanulmányunkban Mexikót nem vettük figyelembe.

lanul – úgy emlékszik vissza Jánossynak a trendvonalakkal kapcsolatos munkásságára és az elért eredményeire, mint a reformviták nagyon érdekes színpoltjára, de amit azonban az idő minden lényeges kérdésben megcáfolt. Remélem a következőkben felsorakoztatott tények meggyőzik az olvasót, hogy Jánossy elmélete ma idősebb, mint valaha.

Jánossy munkássága számomra egy mondatban úgy foglalható össze, hogy az országok hosszabb távú gazdasági fejlődésében az emberi tényezőnek van abszolút elsőbbsége, másként megfogalmazva: a két termelési tényező közül – persze egyik sem nélkülözheti a másikat – az emberi tőkée (human capital) a meghatározó szerep. A két egymástól elválaszthatatlan termelési tényező rendkívüli esetekben – hosszabb-rövidebb ideig – elválíik egymástól, sajnos mindig mérhetetlen emberi szenvedéseket okozva. Jánossy ezeket a periódusokat tette tüzetesebb vizsgálat tárgyává. Módszerének nagy előnye, hogy állításait egyszerű, még a matematikai közgazdaságtanban járatlan olvasó számára is érthető módszerekkel bizonyítja.

Jánossyhoz hasonló eredményre jutottak az úgynevezett *növekedés-számvitel* módszerét alkalmazva a gazdasági növekedés forrásait kutatók közül a legismertebbek – a Robert Solow, John Kendrick és Edward Denison vezetésével működő műhelyek – is. *Samuelson–Nordhaus* [1988] tankönyvében Denison eredményeiről, aki az Egyesült Államok gazdaságára vonatkozó 1948–1981 közötti adatok alapján tanulmányozta a növekedés forrásait, az alábbiakat olvashatjuk az 1128. oldalon, a.36–1. táblázat lábjegyzetében:

„A növekedés-számvitel módszerét alkalmazó kutatások a kibocsátás növekedését az ezen növekedéshez hozzájáruló tényezőkre bontják. Így arra a következtetésre jutnak, hogy a *tőke növekedése* csupán *mérsékelten* járul hozzá ehhez; a *teljes GNP-növekedés* körülbelül *egyharmada* tulajdonítható neki. Az *oktatás*, a *technológiai változás* és egyéb tényezők a *teljes GNP-növekedés kétharmadát*, az *egy munkásra jutó kibocsátásnövekedés négyötödét* teszik ki.” (Kiemelés tőlem – T. T.)

### Az OECD-adatsorokból levonható következtetések

Először vizsgáljuk meg, hogy milyen következtetéseket vonhatunk le a 24 OECD-ország 1960-tól 1991-ig terjedő időszakra vonatkozó egy főre jutó GDP-idősoraiból! (OECD [1993] 20. táblázat<sup>2</sup> 130–131. o.)

Ha a 24 idősort logaritmus léptékű GDP/fő tengelyen ábrázoljuk, az a nyilvánvaló tény ölik a szemünkbe, hogy a tényadatok olyan egytöréspontú törött vonal körül ingadoznak – viszonylag kis szórással –, amely az esetek többségében valamikor a hetvenes évek elején törik meg. Ez arra bátorított, hogy a 24 OECD-ország logaritmizált, változatlan áras GDP/fő adatsorához (a matematikai statisztikában hétköznapi számító legkisebb négyzetek módszer segítségével) egy egytöréspontú törött vonalat illesszek. Az illesztés szempontjából szerencsésnek mondhatjuk azt a tényt, hogy a törés – néhány extrém esetet leszámítva – az időszak közepére esik. Így a legkisebb négyzetes eltérés segítségével kapott törött vonal törésének éve, továbbá az első és második egyenes meredeksége (amiatt, hogy mindkét szakaszhoz legalább 10 adat tartozik) statisztikailag jól jellemzi a 32 éves fejlődést. A számítás legfontosabb eredményeit az 1. táblázatban foglaltuk össze.

Az 1. táblázatból kitűnik, hogy a törött vonalas illesztésünk is megerősíti a már említett, szemmel látható tényt, hogy a töréspont a hetvenes évek elejére esik. Az OECD-országok együttes trendje 1971-ben, a Közös Piac és az európai OECD-országoké pedig 1973-ban törik meg.

A relatív növekedés-visszaesési mutató ( $tv_1/tv_2$ ) átlagos, 1,99-es értékének 10 százalékos környezetében helyezkednek el a törési rangsorban a 14-től 19-ig számozott országok, név szerint: Kanada, Ausztria, Dánia, Izland, Olaszország és Törökország. Másképp megfogalmazva: ezekre az országokra azt mondhatjuk, hogy 10 százalékos pontosságon belül növekedési ütemük a felére esett vissza.

<sup>2</sup> A táblázat adatai 1985-ös árszinten, változatlan átváltási kulcsokkal, dollárban vannak megadva.

## Törött vonal illeszkedésének eredményei

Ország	Töréspont (év)	$tv_1$ növekedési ütem (százalék)	$tv_2$ növekedési ütem (százalék)	$tv_1/tv_2$ (arány)	Törési rangsor
Kanada	1976	3,69	1,94	1,90	17.
Egyesült Államok	1968	3,24	1,44	2,24	12.
Japán	1970	9,29	3,33	2,79	6.
Ausztrália	1972	3,51	1,57	2,23	11.
Új-Zéland	1973	1,90	0,82	2,33	9.
Ausztria	1976	4,22	2,02	2,08	15.
Belgium	1974	4,27	1,89	2,26	10.
Dánia	1969	3,79	1,95	1,95	16.
Finnország	1973	4,29	2,69	1,59	21.
Franciaország	1973	4,34	1,77	2,46	7.
NSZK	1973	3,41	2,01	1,69	20.
Görögország	1973	7,12	1,61	4,43	2.
Izland	1981	4,14	1,91	2,16	14.
Írország	1973	3,67	2,88	1,28	22.
Olaszország	1973	4,46	2,45	1,82	19.
Luxemburg	1985	2,24	3,85	0,58	24.
Hollandia	1973	3,92	1,22	3,22	5.
Norvégia	1986	3,60	0,71	5,09	1.
Portugália	1973	6,52	1,99	3,28	4.
Spanyolország	1972	5,79	1,67	3,48	3.
Svédország	1971	3,51	1,58	2,22	13.
Svájc	1971	2,73	1,12	2,44	8.
Törökország	1976	3,71	1,95	1,90	18.
Egyesült Királyság	1968	2,39	1,96	1,22	23.
OECD összesen	1971	3,78	1,90	1,99	
OECD-Európa	1973	3,57	1,70	2,10	
Közös Piac	1973	3,74	1,89	1,97	

*Megjegyzés:* A töréspont című oszlopban a törés évét; a második és harmadik  $tv_1$  és  $tv_2$  jelű oszlopokban a törött vonal törés előtti és utáni növekedési ütemét; míg a  $tv_1/tv_2$  jelű oszlopban az előző két növekedési ütem hányadosát találhatjuk; a törési rangsor című utolsó oszlopban az illesztett töröttvonal második és első szakaszán mérhető meredekségek hányadosa alapján adódó sorszámot találhatjuk 1-től 24-ig a  $tv_1/tv_2$  arány csökkenő sorrendjében.

Az 1. ábrán a három földrajzi régió legfontosabb reprezentánsát és azok egymáshoz viszonyított három évtizedes gazdasági fejlődését találhatjuk. Mindhárom esetben az illesztett törött vonalat is ábrázoltuk, amely az Egyesült Államok esetén 1968-ban, Japán esetén 1970-ben és az európai OECD-országok esetében 1973-ban törik meg. Jól látható, hogy Európa fejlettebb része és az Egyesült Államok között a különbség (logaritmus) léptékben alig csökkent a 31 év alatt, azaz másképp megfogalmazva: az Egyesült Államokat 100 százaléknak véve, Európa az 1960-as 37 százalékos szintjét 1991-re 47 százalékra tudta csak emelni. Japán ugyanezen idő alatt nemcsak hogy lehagyta az európai OECD-országokat, hanem megközelítette az

Egyesült Államokat is; számokban kifejezve az Egyesült Államokhoz viszonyított 28 százalékos arányát 80 százalékra tudta emelni.

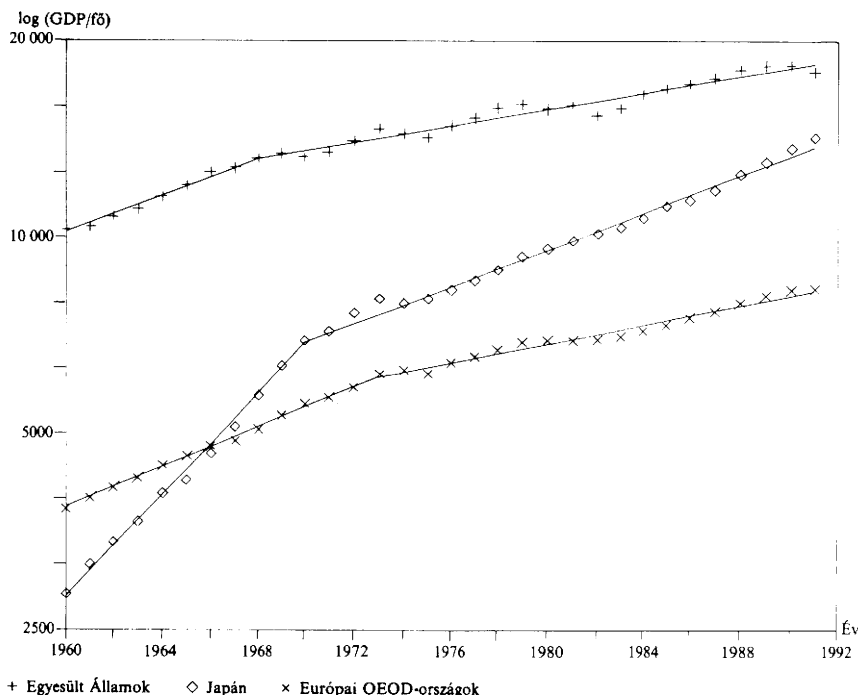
#### A 20. századi történelmi adatsorok tanulságai

A 24 OECD-ország közül 13 országnak áll rendelkezésünkre a 20. század elejétől a GDP nagyságára és a népesség számára vonatkozó adat. Néhány országnak – az Egyesült Államoknak, Olaszországnak, Svédországnak és az Egyesült Királyságnak – 1900-tól 1991-ig hiánytalanul minden évre vonatkozóan megvan az egy főre jutó GDP-adata. Az első világháború éveit nem számítva, megvannak Dá-



1. ábra

## Az Egyesült Államok, Japán és az európai OECD-országok gazdasági fejlődése (1960–1991)



niára és Franciaországra; a második világháború, illetve a spanyol polgárháború éveitől eltekintve Hollandiára, Norvégiára és Spanyolországra; mindkét világháború alatti évek kivételével Németországra vonatkozó adatok. Végül a második világháború éveit és az első negyedszázadot nem számítva, Japán, Ausztria és Svájc olyan országok, amelyekre csak néhány század eleji adattal rendelkezünk.

A felsorolt 13 OECD-ország 1985-ös dollárra számított, változatlan áras GDP/fő adatait logaritmus léptékű diagramokon ábráztuk. Meghúztuk a 20. századra jellemző Jánossy-féle trendvonalakat, amelyek definíció szerint a kiemelkedő egy főre jutó, bruttó hazai termékeket összekötő egyenesek. A kapott eredményt a 2–6. ábrákon találhatjuk.

A 2. táblázat két szabályt sugall: a) 1960-tól a 13 ország – a hetvenes évek elejéig, míg azt el nem érték – a 20. századi trendvonalra ütemének kb. kétszeresével növekedett, b) a hetvenes évek elejétől a vizsgált országok a 20. századi trendvonalukat követik.

Vegyük sorra a 13 OECD-országot abból a szempontból, hogy a 2–6. ábrákból, valamint a 1. és 2. táblázatban összefoglalt számítások alapján a megfogalmazott a) és b) szabály fennáll-e, és ha igen, milyen pontossággal.

A Jánossy-féle trendvonal, definíció szerint, valamely vizsgált időszakban a kiemelkedő teljesítményeket nyújtó évek – logaritmus skálán ábrázolt – kibocsátásadatainak egyenes vonallal való összekötése. Definíciójának rendkívüli előnye, hogy csak egyszerű koordináta geometriai fogalmakkal operál. Meg kell jegyeznünk, hogy csak azért lehet ilyen egyszerűen definiálni egy egész periódus fejlődésére jellemző vonalat, mert ezek olyan teljesítménymutatók, amelyek nem szimmetrikusan rugalmasak le- és felfelé. Lefelé rugalmasak, míg felfelé a maximális kibocsátási kapacitások közelében egyre rugalmatlanabbak. Ebből adódóan bizonyos években, amikor maximális a kapacitáskihasználtság, a teljesítménymutató értéke az összkapacitással egyezik meg,

Ország	Töréspont (év)	$(t_1)/2$ növekedési ütem (százalék)	20. századi trendvonal növekedési üteme (százalék)	$t_2$ növekedési ütem (százalék)
Kanada	1976	1,85	–	1,94
Egyesült Államok	1968	1,62	= 1,74	1,44
Japán	1970	4,65	3,45 =	3,33
Ausztrália	1972	1,75	–	1,57
Új-Zéland	1973	0,95	–	0,82
Ausztria	1976	2,11	= 2,08 =	2,02
Belgium	1974	2,14	–	1,89
Dánia	1969	1,90	= 1,88 =	1,95
Finnország	1973	2,14	–	2,69
Franciaország	1973	2,17	1,92 =	1,77
NSZK	1973	1,71	2,07 =	2,01
Görögország	1973	3,56	–	1,61
Izland	1981	2,07	–	1,91
Írország	1973	1,84	–	2,88
Olaszország	1973	2,23	= 2,28 =	2,45
Luxemburg	1985	1,12	–	3,85
Hollandia	1973	1,96	1,72	1,22
Norvégia	1986	1,80	2,67	0,71
Portugália	1973	3,26	–	1,99
Spanyolország	1972	2,89	2,10	1,67
Svédország	1971	1,76	2,76	1,58
Svájc	1971	1,37	1,88	1,12
Törökország	1976	1,85	–	1,95
Egyesült Királyság	1968	1,19	1,88 =	1,96
OECD-együtt	1971	1,89		1,90
OECD-Európa	1973	1,78		1,70
Közös Piac	1973	1,87		1,89

*Megjegyzés:* A töréspont című oszlopban a törés évét; a második  $(t_1)/2$  feliratú oszlopban az 1960–1991-ig terjedő időszakra vonatkozó OECD-adatokhoz illesztett törött vonalak töréspont előtti növekedési ütemeinek felét tüntettük fel; a 20. századi trendvonal oszlopban arra a 13 országra, amelyek rendelkeznek adatokkal: a Jánossy-trendvonal növekedési ütemét; míg végül a negyedik  $t_2$  oszlopban, az 1960–1991-ig terjedő időszakra vonatkozó OECD adatokhoz illesztett törött vonalak töréspont utáni növekedési ütemeit tüntettük fel. A 20. századi trendvonal feliratú oszlop bal és jobb oldalán = jelekkel azokat az országokat jelöltük meg, amelyek esetében a 20. századi trendvonal növekedési ütemének a szomszédos oszlopokban található ütemektől való eltérése 8 százaléknál kisebb.

ami az egész gazdaságra jellemző szám és csak lassan változik.

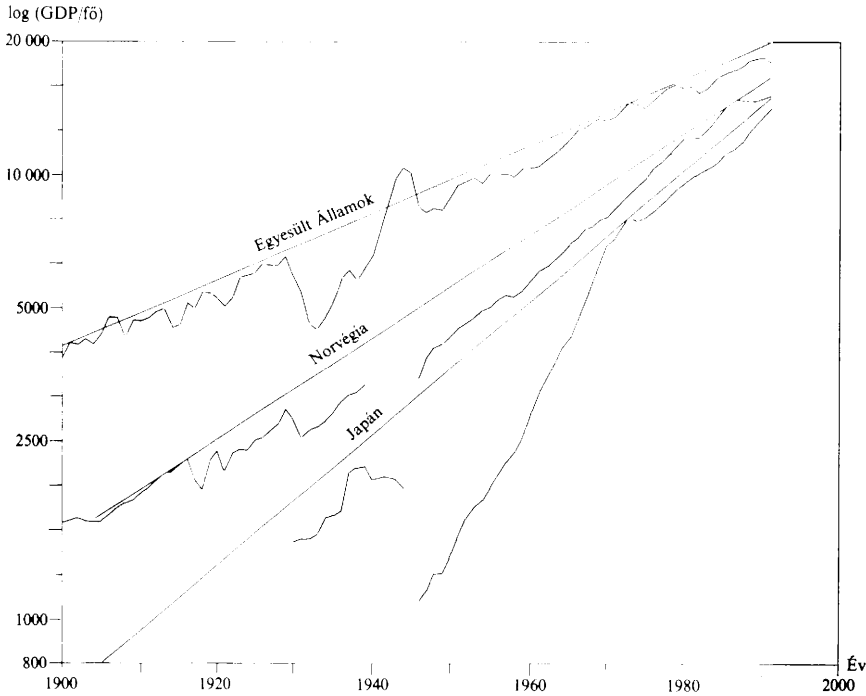
Trendvonalon valamilyen középvonalat értünk, amely körül az adatok véletlenszerűen vagy éppen valamilyen szabály szerint leírható ciklikus mozgást végezve ingadoznak. Jánossy trendvonaldefiniója azért tér el ettől, mert épp a háború és az azt követő helyreállítási periódus vizsgálatokor egy középvonalként definiált trendvonal nagyon függne a háborús visszaesés mértékétől, amely azonban független a gazdaság általános teljesítőképességétől. Jánossy nagy felfedezése éppen az volt, hogy a lokális maximumok segítségével definiált trendvonal – persze csak bizonyos határok között – nem függ a háború okozta visszaesés mértékétől,

időbeli kiterjedésétől. Az így megfogalmazott definíció az esetek többségében jól használható, nem vezet kétértelműségre. Az Egyesült Államok esetében azonban nem ilyen egyszerű a dolog. (2. ábra.)

Az Egyesült Államok 20. századi történelme során két esetben, az 1906–1907-es és 1943–1946-os években túlteljesített az egy főre jutó, változatlan áras bruttó kibocsátást tekintve. Méreténél fogva különösen a második világháború alatti túlteljesítést nem vehetjük figyelembe a Jánossy-trendvonal meghúzásánál, hiszen az Egyesült Államok kivételes helyzetben volt az összes háború pusztította országgal szemben.

Jegyezzük meg, hogyha a trendvonalat nem a Jánossy-féle értelemben, hanem az általában szokásos módon definiálnánk,

A 20. századi fejlődés időszora és Jánossy-féle trendvonala  
(1985-ös dollár)



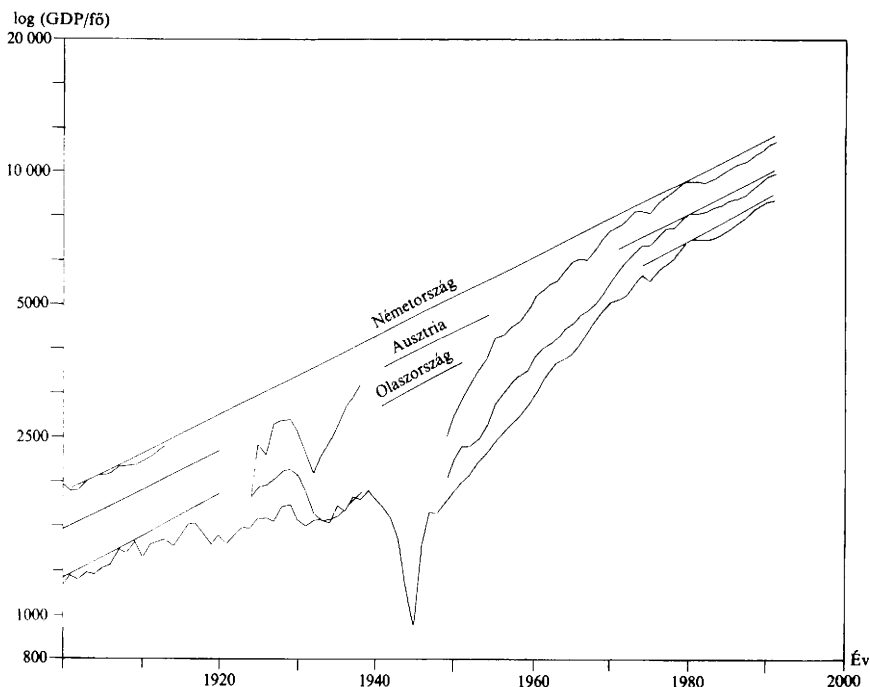
akkor az illesztéshez nem szimmetrikus távolságot kellene alkalmazni, amely a vonaltól lefelé fekvő pontoktól mért távolságot úgy zsugorítja, hogy a visszaesések csak csekély mértékben húzzák le a trendvonalat. Az óhajunk könnyen megfogalmazható, de matematikailag nehezen kivitelezhető. A problémát a következő módon kerültem meg. Első lépésben az Egyesült Államok 20. századi adatsorára egyenest illeszttem a szokásos legkisebb négyzetek módszerével. Ekkor 1,78 százalékos növekedési ütemű egyenest kaptam, majd elhagytam az egyenes alatti pontokat. A második lépésben pedig az így megmaradt pontokra illeszttem az előző módon egy második egyenest, amelynek a kiszámításában már nem szerepeltek a „rossz teljesítményű” évek. Így 1,72 százalékos növekedési ütemű egyenest kaptam, amely párhuzamos az 2. ábrán szereplő (1,74 százalékos növekedési ütemmel rendelkező) Jánossy-féle trendvonalal, csak egy kicsit lejjebb halad. To-

vábbi iterációt nem végeztem, de könnyen beláthatjuk, hogy az eljárás néhány lépésben a Jánossy-trendvonalat adja.

Az 2. ábrán az Egyesült Államok 20. századi adatsorát és a hozzá tartozó Jánossy-féle trendvonalat találhatjuk legfelül. A 2. táblázatból megtudhatjuk, hogy a Jánossy-trendvonal növekedési üteme 1,74 százalék, míg az 1968-as töréspont utáni növekedési ráta 1,44 százalék. Mivel a különbség a mérési pontosságnál nagyobb, ezért azt a tapasztalati tényt állapíthatjuk meg, hogy az Egyesült Államok 20. századi trendvonala egyhén megtört a század utolsó harmadára. Jánossy-féle értelemben a trend később, csak 1973-ban tör meg.

Annak ellenére, hogy az Egyesült Államok esetében nem beszélhetünk helyreállításról, hiszen a vizsgált időszakban csak a nagy világválság rázta meg, a fent megfogalmazott *a) szabály* 8 százalékos pontosságon belül igaz, míg a *b)* nem teljesül. Sőt ha csak enyhe, 3 ezrelékpontos visszaeséssel is, de az Egyesült Államok éppen akkor

A 20. századi fejlődés időszora és Jánossy-féle trendvonalala  
(1985-ös dollár)



„hagyja cserben” az e századi trendvonalát, amikor a többieknek – a második világháború után először – sikerül végre elérniük és napjainkig követniük azt.

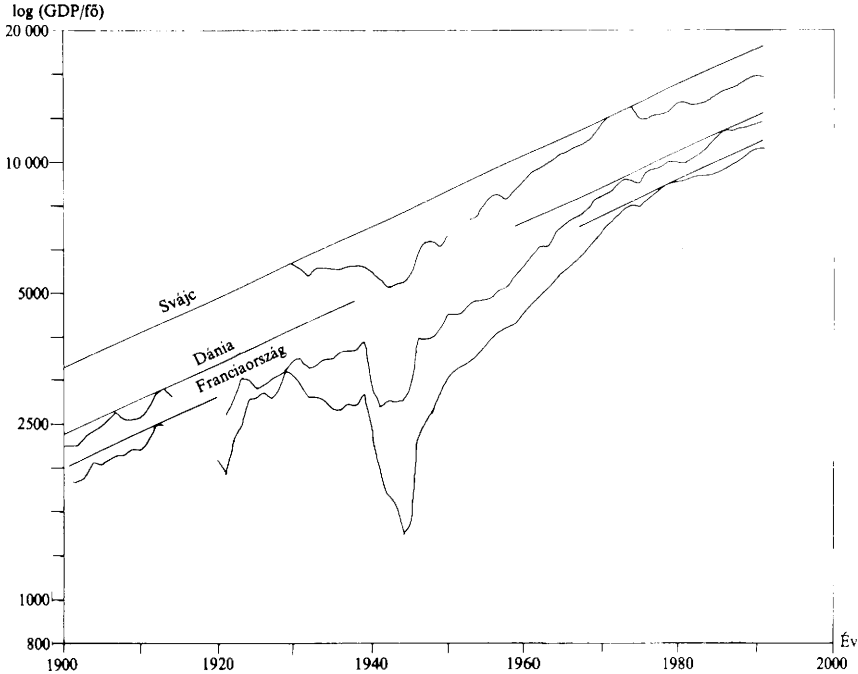
Jánossy [1966] könyvét az úgynevezett „japán gazdasági csodával” kezdi, mert Japán addig mintaszerűen produkálta a helyreállítási periódus „klasszikus” jegeit. Cikkében (Jánossy [1971]) – mivel a közben eltelt öt év sok kérdésben cáfolta Japánra vonatkozó előrejelzéseit – már az NSZK fejlődésével illusztrálta elméletét. Az eltelt újabb húsz év alapján bátran mondhatjuk, hogy Japán a helyreállítási periódus „klasszikus” iskolapéldája. Az OECD-adatok alapján állított egytöréspontú törött vonal ugyan 1970-ben törik, de a tényleges visszaesés itt is később 1973-ban következik be. A kimondott *a) szabály* nem igaz, mert a hatvanas években Japán a 20. századi trendvonalára ütemének csaknem háromszorosával növekedett, a *b) szabály* mintaszerűen, 3,5 százalékos pontosságon belül érvényesül.

*Ausztria, Dánia és Olaszország* (lásd a 3. és 4. ábrát) tekintetében mindkét szabály nagy pontossággal érvényre jut. Ausztria és Dánia az *a) szabályt* egyszázalékos, a *b) szabályt* háromszázalékos pontossággal elégti ki, míg Olaszország az előbbit kétszázalékos az utóbbi szabályt pedig hétszázalékos szinten teljesíti.<sup>3</sup>

Hárommal kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy a 24 OECD-ország közül abból a hatból, amelyeknek a növekedési üteme a töréspont után (10 százalékos pontosság erejéig) a felére esik vissza (amelyek mint már tárgyaltuk az *1. táblázattal* kapcsolatban, a törési rangsor-

<sup>3</sup> Az a tény bátorított fel arra, hogy a Tarján [1993] cikkben Magyarország 20. századi trendvonalát ezek segítségével kíséreljem meg felrajzolni, hogy Ausztria és Olaszország a (hetvenes évek elejétől a 20. századi Jánossy-féle) trendvonalat ilyen mintaszerűen követi, valamint Magyarország Ausztriával és Olaszországgal való földrajzi közelsége és történelmi sorsközössége.

A 20. századi fejlődés időszora és Jánossy-féle trendvonala  
(1985-ös dollár)



ban a 14–19. sorszámmal rendelkeznek), kiválasztjuk a 20. századra vonatkozó adatsorral rendelkezőket, akkor épp e három országhoz jutunk. Ezek pedig mind kielégítő pontossággal érvényesítik az *a)* és *b)* szabályt. Ha egy országra az *a)* és *b)* szabály egyidejűleg érvényes, akkor a relatív növekedés-visszaesési mutató 2-vel egyenlő (azaz  $tv_1/tv_2 = 2$ ). A 13 OECD-országra, amelyre rendelkezünk 20. századi adatokkal, az állítás fordítottja is igaz:

Ha a növekedés-visszaesési mutató értéke 2, akkor – elég tág 10 százalékos pontosságon belül – fennáll az *a)* és *b)* szabály. *b)* szabály a lényeges, vagyis a hetvenes évek elején lévő törésponttól, 8 százalékos határon belül a 20. századi trendvonalon halad.

Franciaországot, NSZK-t és az Egyesült Királyságot vizsgálva, az *a)* szabály egyikre sem, míg a *b)* szabály rendre nyolc-, három- és négy százalékos szinten teljesül.

Eddig tehát összegzésként elmondhatjuk, hogy az Egyesült Államokat nem számítva, amely esetében nem beszélhetünk

helyreállításról, a 20. századi adatsorral rendelkező 12 OECD-országból hétre érvényes a *b)* szabály, azaz a jelen cikk címében és bevezetőjében tárgyalt Jánossy-elmélet nyelvén megfogalmazva: *az eddig tárgyalt hét OECD-országban a második világháborút követő helyreállítási periódus – az egy főre jutó, változatlan áras gazdasági fejlettségi mutatót tekintve – a hetvenes évek elején fejeződött be, majd az eltelt húsz évben a fejlődésük ráállt a 20. századi ún. Jánossy-féle trendvonalra.*

A fennmaradó öt ország esetében sem az *a)* sem a *b)* szabály nem teljesül (Hollandia, Norvégia, Spanyolország, Svédország és Svájc).

#### A vásárlóerő-paritáson mért OECD-adatokból levonható következtetések

Az OECD [1993] 1970-től 1991-ig közli a 24 ország vásárlóerő-paritáson (purcha-

ing power parity, PPP) mért GDP/fő adatait. Ezért elvégeztem a számításokat úgy is, hogy az e századi történelmi adatokat a PPP-adatsorhoz csatlakoztattam. Az így kapott eredmények természetesen eltérhetnek a változatlan áras adatokban végződőktől. A következőkben az így kapott eredményt foglalom össze:

Ha a változatlan áras adatsor 1970-től 1991-ig épp konstansszorosa a

PPP-ben számoltnak, akkor a két számítás eredménye elvileg megegyezik. Tehát sem a 20. századi Jánossy-féle trendvonal növekedési üteme, sem a hetvenes évek elejének töréspontja után 1991-ig számított átlagos növekedési ütem nem változik. Azt, hogy ilyen konstans szorzó létezik-e, és a tényadatoknak mekkora a szórása tőle, a 3. táblázatban foglaltuk össze:

3. táblázat

**A változatlan áras és a vásárlóerő-paritások egy főre jutó GDP-nek az Egyesült Államok megfelelő adataihoz viszonyított értékének átlaga, maximuma, minimuma**

Ország	Átlag	Maximum	Minimum
Kanada	94,28	94,30	94,27
Egyesült Államok	100,00	100,00	100,00
Japán	92,43	92,44	92,41
Ausztrália	82,45	82,46	82,44
Új-Zéland	59,80	59,80	59,79
Ausztria	70,99	72,00	70,93
Belgium	68,62	68,96	68,60
Dánia	88,15	88,21	87,11
Finnország	93,16	93,17	93,14
Franciaország	73,98	74,02	73,48
NSZK	74,98	75,01	74,97
Görögország	58,04	58,07	57,80
Izland	94,34	94,36	94,34
Írország	75,75	75,80	75,18
Olaszország	64,13	64,15	63,98
Luxemburg	68,75	69,06	68,73
Hollandia	74,54	75,85	74,47
Norvégia	111,10	111,11	111,09
Portugália	37,75	37,82	36,54
Spanyolország	54,11	54,16	53,13
Svédország	92,74	94,82	92,63
Svájc	89,38	89,42	88,95
Törökország	44,52	44,55	44,49
Egyesült Királyság	70,44	72,25	70,34
OECD-együtt	86,08	86,30	85,87
OECD-Európa	70,74	71,16	70,44
Közös Piac	69,45	69,69	69,29

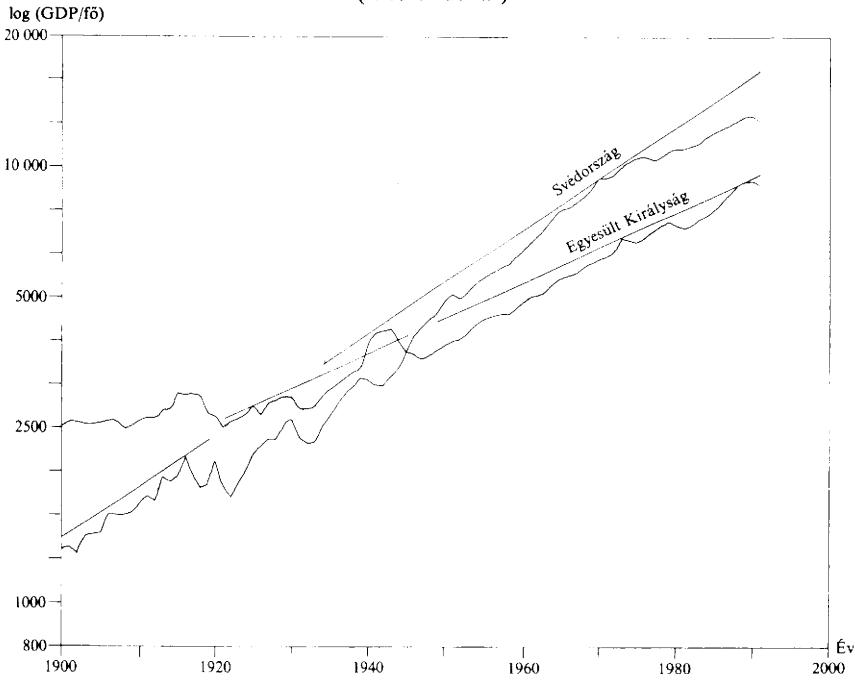
*Megjegyzés:* Az Átlag oszlopban az 1985-ös változatlan áron és átváltási kulcson, dollárban megadott és a megfelelő *Egyesült Államokra vonatkozó adattal normált egy főre jutó GDP-k* (OECD [1993] 20. táblázat, 130–131. oldal), valamint a folyó áron és aktuális PPP-átváltási kulcson dollárban számított és az ennek megfelelő *Egyesült Államokra vonatkozó adattal normált egy főre jutó GDP-k* (OECD [1993] 2. táblázat, 146–147. oldal) *hányadosainak átlagát* találhatjuk 1970-től 1991-ig százalékban. Az *i*-edik országra képletben kifejezve: az *i*-edik sorban a  $GDP_i 1985 / GDP_{USA 1985} / GDP_i PPP / GDP_{USA PPP}$  hányadosok átlagát. A Maximum oszlopban a hányadosok időbeli maximumát, míg a Minimum oszlopban a minimumát.

A 3. táblázatból kitűnik, hogy néhány országot leszámítva az átlagtól való eltérés minimális. Ezek után nem meglepő, hogy az 1985-ös változatlan áron végzett számításokat összefoglaló 2. táblázatban szereplő növekedési ütemek nem, vagy csak elhanyagolható mértékben változ-

tak a PPP-ben számított adatokhoz való csatlakoztatás után. Mivel az eltérés csak néhány század százalékpontban tér el a 2. táblázat értékeitől, ezért ennek a táblázatnak a közlésétől eltekintünk. Összegzésként elmondhatjuk, hogy a vásárlóerő-paritáson (PPP) mért adatokkal vég-

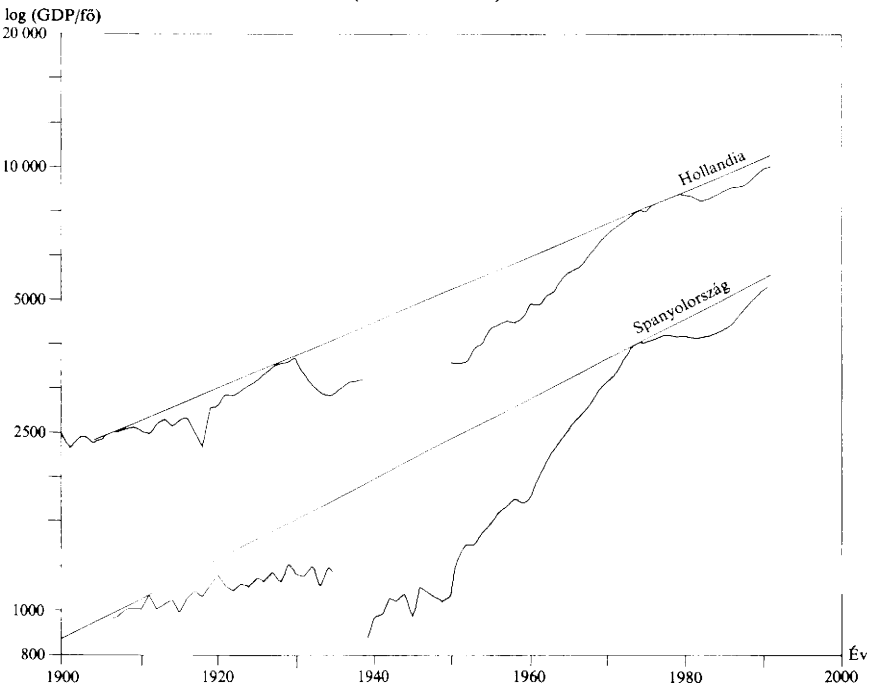
5. ábra

A 20. századi fejlődés időszora és Jánossy-féle trendvonala  
(1985-ös dollár)

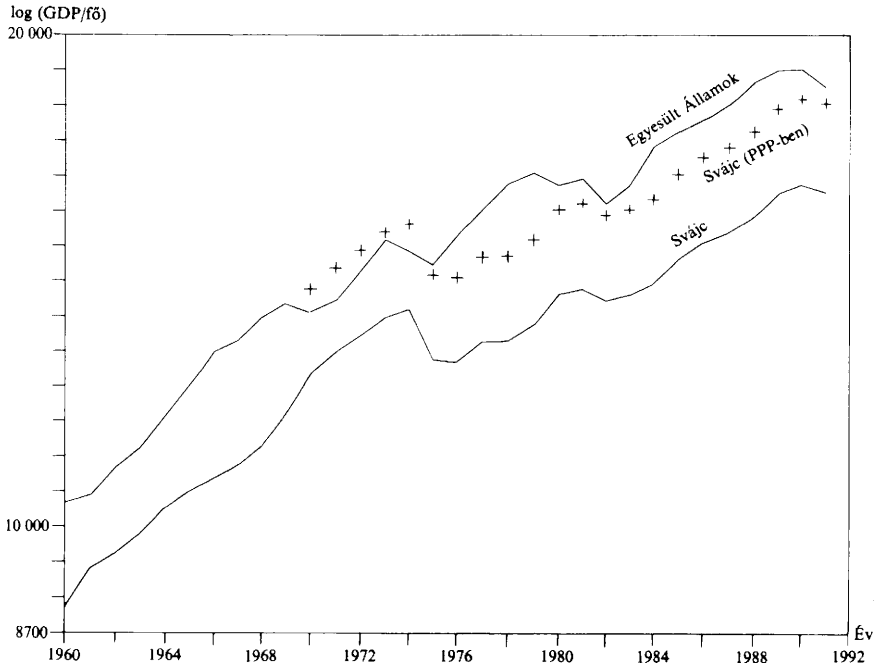


6. ábra

A 20. századi fejlődés időszora és Jánossy-féle trendvonala  
(1985-ös dollár)



Svájc és az Egyesült Államok összehasonlítása (1960–1991)



zett számítások is megerősítik az eddigi állításainkat. Annak ellenére tehát, hogy az egyes OECD-országok egy főre jutó GDP adatainak világszerte átváltási kulcsán és vásárlóerő-paritáson történő összehasonlítása között egyes relációkban igen nagy eltérés tapasztalható (lásd a 3. táblázatot), ez a tény az *a)* és *b)* szabály, valamint az ezekkel szoros összefüggésben álló *Jánossy-féle törvényszerűség* érvényesülésére nincs hatással.<sup>4</sup>

A vásárlóerő-paritáson mért (PPP) adatok bevonása a vizsgálatunkba Svájc esetében előrelépést jelent. Svájcra és az Egyesült Államokra vonatkozó PPP-ben mért egy főre jutó GDP-adatok minimális mértékben térnek el, „kéz a kézben” haladnak egymás mellett, amint azt a 7. ábrán található felső, folytonos (1985-ös

változatlan áras) az Egyesült Államokra vonatkozó, valamint a kereszttel jelölt, PPP arányban hozzárajzolt Svájcra vonatkozó görbék mutatják. Összehasonlításként felrajzoltuk (az 1985-ös áron és átváltási kulcsán, dollárban) Svájc adatai alapján számított egy főre jutó GDP-idősort is, amely az előbbivel párhuzamosan halad – csak körülbelül 10 százalékkal lejjebb (alsó folytonos görbe). Ez egyfajta magyarázatot ad a 2. táblázatból kiolvasható meglehetősen meglehetősen (Norvégiát nem számítva, amely több szempontból is kivételes helyzetű) miért Svájc növekedése zuhan a legnagyobb mértékben a törés után. Minden bizonnyal Svájc beleütközik az Egyesült Államok által megrajzolt „abszolút felső korlátba”.

<sup>4</sup> Ez a tény is azt látszik igazolni, hogy a *Tarján* [1993] cikkben kényszerűségből ugyan, de helyesen jártunk el, amikor Magyarországot a 20. századi trendvonalának illesztésével az osztrákéhoz PPP-összehasonlítás segítségével végeztük.



## Hivatkozások

- DENISON, E. F. [1983]: The Interruption of Productivity in the United States. The Economic Journal, március.
- JÁNOSSY FERENC [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- JÁNOSSY FERENC [1971]: Még egyszer a trendvonalról. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KRAVIS, I. B.–HESTON, A. W.–SUMMERS, R. [1982]: World Product and Income. International Comparisons of Real Gross Product. John Hopkins University Press, Baltimore.
- KSH [1976]: A bruttó hazai termék és vásárlóerő nemzetközi összehasonlításának rendszere (tíz ország bruttó hazai termékének nemzetközi összehasonlítása) 1970. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 30. sz.
- KSH [1978]: Tizenhat ország bruttó hazai termékének nemzetközi összehasonlítása, 1973. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1985]: A bruttó hazai termék nemzetközi összehasonlítása Európában 1980. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 71. sz.
- KSH [1989]: A gazdasági fejlettség színvonalának európai összehasonlítása (a bruttó hazai termék alapján) 1985. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1992]: Statisztikai Évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal.
- LIESNER, T. [1985]: Economic Statistics 1900–1983. The Economist Publication Ltd. London.
- LOCKWOOD, W. [1954]: The Economic Development of Japan. Princeton University Press.
- MITCHELL, B. R. [1975]: European Historical Statistics 1750–1970. The MacMillan Press, London.
- OECD [1979]: National accounts. 1950–1977. Main aggregates. OECD Publications, Párizs.
- OECD [1993]: National accounts. 1960–1991. Main aggregates. OECD Publications, Párizs.
- SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS W. D. [1988]: Közgazdaságtan III. Alkalmazott közgazdaságtan a mai világban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TARJÁN TAMÁS [1993]: Gazdasági növekedésünk alakulása Ausztriához viszonyítva a 20. században. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

## Helyreigazítás

A Közgazdasági Szemle 1994. július–augusztusi számának 638. oldalán a 3. táblázat Magyarországra vonatkozó adataiba – a szerzői kéziratban történt elírás miatt – egy hibás számsor került be. A helyes adatsor a következő: Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hazai termék az előző év százalékában:

Ország	1990	1991	1992	1993	1990–1993 együtt
Magyarország	–2,8	–8,6	+5,7	+8,3	+1,7

A fenti helyesbítésre a szerző és szerkesztő azért is fontosnak tartja a figyelmet felhívni, mert a termelékenység javulása – bármennyire is ismert az ilyen típusú adatok tartalmi bizonytalansága – némileg más megvilágításba helyezi a reálkeresetek 1993-ban megfigyelt javulását.

## Mikroökönómia

Szerkesztette: Kopányi Mihály

Műszaki Könyvkiadó – AULA. Budapest, 1993. 556 o.

A könyv az 1989-ben, az Economix Kiadónál megjelent munka kiforrottabb, érettebb, negyedik, jelentősen átdolgozott kiadása. Bár az alkotó kollektíva egy része kicserélődött, ennek ellenére az eredeti szerzőgárda tagjai az új mű tizenkilenc fejezetéből tizenhat létrejöttében működtek közre. Ez biztosította a kontinuitást, a rendezővelve fokozottabb érvényesülését. Nyilván nem csekély a szerepe annak a felhalmozódott tapasztalatnak sem, amelyet a szerzők a tárgy több éves oktatása során gyűjtöttek.

Az átdolgozott mű tartalmában teljesebb, szemléletben a valóságra nyitottabb lett, s ami funkciójából következően talán még fontosabb: didaktikai szempontból is előnyösen változott. A recenzió írója mindezeket nemcsak a két változat összehasonlítása alapján állítja, hanem a JPTE Közgazdaságtudományi Karán folyó oktatás tapasztalataira is építhet, ahol mindkét változat a mikroökönómia-oktatás kötelező tananyagaként szolgált, illetve szolgált. (Éppen az oktatási tapasztalatok összegyűjtése érdekében „csúszt” a könyv megjelenéséhez képest a könyvismertetés megírása.)

Az új kiadás határozott előnye a mai magyar valósághoz való közelítés, az, hogy a szemléltető példákat szinte kizárólag a napi élet jelenségeiből választották. Ez a közgazdasági ismeretekkel alig-alig „fertőzött”, a mikroökönómiával éppen csak hogy ismerkedő olvasó számára óriási pozitívum: szinte megéli, magáénak érzi a háztartások döntéseit. A kínálati oldal, a vállalati szféra döntéseivel kapcsolatos, pregnáns esettanulmányok ugyancsak módszertani erényként értékelhetők. Kedvezőnek minősíthető didaktikai szempontból a verbális kifejtés, a matematikai levezetések, illetve a szemléltető ábrák etalált aránya, szerves egysége. A hasonló fajsúlyú nyugati tankönyvekben megszokott többszínű ábrák – amelyek gyorsabbá és könnyebbé teszik az összefüggések megértését – sajnos pénzügyi és/vagy nyomdatechnikai okokból hiányoznak.

Az átdolgozott kiadás szerkezetében érdemi, ha nem is meghatározó változások következtek be. Az első fejezetből kimaradtak a matematikai alapismeretek. Ez a műnek mint egyetemi tankönyvnek előnyére válik. A hallgatók már megfelelő matematikai ismeretek birtokában tanulják a mikroökönómiát, indokolatlan és felesleges a matematikai alapfogalmak szerepeltetése. Ez a változtatás ugyanakkor a nem egyetemista korú, és a matematikát készségszinten sem birtokló olvasók szempontjából megkérdőjelezhető.

Határozottan szerencsés a piaci szerkezeteket elemző rész előbbre kerülése. A hagyományos mikroökönómiai tételek – a fogyasztási cikkek keresletének és kínálatának bemutatása, elemzése lehetetlen a tökéletes piac feltételezése nélkül. Ezt az absztrakciót fel kell azonban oldani, még mielőtt a feltevés – a gyakori használat következtében, mint valós elem – rögzülne az olvasóban. Ily módon elkerülhető, hogy a tökéletes piac szükségszerűen megjelenő ideáltípusa az indokoltat jóval meghaladó funkciót kapjon a későbbiekben – például a tényezőpiacok elemzésénél.

A szerkezetváltoztatásnak még egy jelentős előnye érzékelhető. A monopolelemekről kifejtettek birtokában a mikroökönómiával ismerkedő olvasó egészséges szkepszissel fogadja az általános egyensúlyelméletről, illetve a jóléti gazdaságtanról leirtakat. A monopolképződményekről történt előzetes megismerkedés azonban felhívja a figyelmet arra, hogy a vonzó, koherens matematikai tárgyalásmód csak a valóság lényeges elemeitől való elvonatkoztatás árán lehetséges.

A munka öt – egyenként négy-öt fejezetre tagolódó – fő része előtt egy viszonylag szűkre szabott bevezető ad támpontokat az olvasónak a későbbi elemzésekhez. A szűköség, gazdálkodás, önérdék, racionalitás, hatékonyság kategóriái kijelölik azokat a logikai kereteket, melyek között az érdemi mondanivaló kifejtésre kerül. A koordinációs mechanizmusok, piac, illetve piaci kategóriák elemzése a könyv öt fő része közötti logikai kapcsolatot, egymásra épülést hivatott bemutatni.

Az *első rész* a fogyasztói magatartás és a kereslet témaköreit öleli fel. Ezek alkotják a közgazdasági elmélet évszázados fejlődésének legkidolgozottabb, legkiforrottabb tételeit. Jelen könyv ezt a standard ismeretrendszert jól interpretálja. Ez a megállapítás egyaránt vonatkozik

a feldolgozott ismeretek, összefüggések mennyiségére, a feldolgozás színvonalára, absztrakciós fokára. A matematikai bizonyítások, ábrák, táblázatok és példák szoros egységet alkotnak a verbális kifejtéssel.

A fogyasztó preferenciarendezése, a közömbösségi térkép bemutatása mellett pozitívum a hasznosság kardinális és ordinális értelmezésének világos elhatárolása, elkülönítése, illetve a különleges alakú közömbösségi görbék bemutatása. Az első fejezet elvont feltételei közepette megvalósuló preferenciarendezés sikeresen emeli át piaci körülmények közé a második fejezet. A sajátos optimalizációs helyzetek bemutatása, a paradox árhatások elemzése, az árváltozás teljes hatásának szétválasztása nemcsak teljesebbé teszi – a legjobb tankönyvek színvonalán – a problémakör bemutatását, hanem egyúttal valószínűbbé, életközelibbé is változtatja azt. Néhány részletkérdés elmélyültebb elemzése, néhány feltétel egyértelműbb megfogalmazása tovább javíthatná a rész összehatását. A költségvetési korlátot például egyértelműbben kellene vonatkoztatni minden gazdálkodási szintre, a 85. oldalon érintett homogenitási posztulátumot szerencsés lenne röviden kifejteni; jelezni kellene, hogy az elemzés alapvetően a pénz semlegességének feltevése mellett, hagyományosan a dichotomikus pénzelmélet keretei között érvényes.

A keesletrugalmasság elemzése tárgyszerű, világos, bár azt a „bizonyított” összefüggést, hogy az összes termék keresletének együttes jövedelmrugalmassága, tehát a fogyasztási hajlandóság egységnyi, célszerű lett volna pontosabban megfogalmazni. Ez nyilván csak meghatározott feltételrendszerben, s nem általánosan igaz.

Határozott pozitívum a Lancaster-féle karakterisztikai közelítés bemutatása. Szervesebb beépítése – az ár melletti egyéb termékjellemzők szerepének didaktikusabb bemutatása a fogyasztói döntéseknél – tovább fokozhatta volna ezt a kedvező hatást.

Fontosnak tartom azt a gondolatot, miszerint „önmagában a cseréből is származik előny, növekszik a jólét”. Ennek megértése alapvető fontosságú a közgazdaságtannal ismerkedő olvasó számára. A hagyományos feldolgozás érdemi meghaladását jelenti a várható hasznossággal kapcsolatos gondolatkör beépítése. Ez a standard mikroökonómia statikus módszerétől való jelentős elmozdulás a dinamikusabb szemléletmód irányába. A kockázat, biztosítás, „hazárdirozás” jelenségeinek elemzése hasonlóképpen a hagyományos keretek meghaladását jelenti.

A könyv *második része* a termelői magatartás és a kínálat kérdéseit elemzi. Ezen belül az ötödik fejezet nem a hagyományos tárgyalásmód szerint íródott, magán viselve az útkeresés előnyeit és hátrányait is. Szerencsés megoldásnak tűnik a vállalat mint mikrogazdasági egység értelmezése, a vállalatfogalmak vázlatos kifejtése, a vállalati célrendszer komplexitásának bemutatása, ezen belül a profitmaximalás domináns mivoltának érzékeltetése. A komparatív előnyök ismertetése, munkamegosztásbeli funkciójának megvilágítása ugyancsak fölöttébb hasznos ismeret, bár az, hogy pontosan e helyütt kell bemutatni, megkérdőjelezhető. A koordinációról leírtak – noha kétségtelenül hasznos ismereteket közölnek – jobban illeszkedtek volna a bevezetés ugyancsak koordinációs kérdésekkel foglalkozó eszmefuttatásához.

A fejezet – főleg a tranzakciók, illetve a tranzakciós költségek tárgyalása során – nagymértékben „nyit” a tulajdonjogi iskola irányába. Nem vitatva az iskola jelentőségét, megfontolandónak tartom: nem lenne-e szerencsésebb gondolatainak a hagyományos kifejtést követő azzal polemizáló ismertetése.

Az isoquant–isocost rendszert a könyv nívósan, didaktikai szempontból is sikeresen tárgyalja. Egyértelműen pozitív mozzanat a költségegységre jutó határtermék értelmezése, azzal együtt is, hogy előzőleg hasznos lett volna a fizikai tőkejavak és az absztrakt tőke fogalmi közötti egyértelmű különbségtétel. E valóban hatalmas, mondanivalójában jól szerkesztett fejezettel kapcsolatban három kisebb fenntartásomat jelezném: 1. a termelési függvény bemutatásakor (még az ábrázolás előtt) indikoltan tartanám a homogenitás értelmezését; 2. ezzel összefüggésben: a linerárisan homogén jelleg bemutatása a hagyományos módon egyszerűbbnek tűnik; 3. az Euler-tétel az ismeretek kifejtésének e szakaszában kissé „lóg a levegőben”, igazi helye jóval hátrább, a tizenötödik fejezetben lenne.

A költségekkel foglalkozó hetedik fejezetben a hagyományos ismeretek logikus, világos szerkezetben, szabatos fogalmazásban olvashatók.

A fejezet elején szereplő, az elsüllyedt és az alternatív költségek elkülönítését tárgyaló rész túldimenzionálnak tűnik. Az elhatárolás nem elég frappáns, a bizonyos szövegrészekben elhatárolási kritériumként alkalmazott periódushossz (rövid, illetve hosszú táv) nem tűnik meggyőzőnek. egy projekthez kapcsolódó döntéssorozat első döntése előtt minden költség alternatívnak tekinthető, utána viszont egyaránt értelmezhető alternatív és elsüllyedt költségek, bármilyen távol is van az adott döntés és a folyamat lezárását jelentő időhorizont. Az e kérdésben érzékelhető problémák – lényegesen kisebb intenzitással – kihatnak az implicit költségek értelmezésére is. A hosszú távú költségfüggvény menetét tárgyaló eszmefuttatás precíz, de kimaradt

egy kínálkozó didaktikai lehetőség: szerencsésen előkészíthető lett volna a növekvő hozadék kapcsán a természetes monopólium gondolata.

A könyv *harmadik része* a piaci szerkezetek témakörét tárgyalja, a mikroökonomia tankönyvekhez képest szokatlanul, de – sürgősen hozzá kell tennem – indokoltan nagy terjedelemben (ez a rész majdnem 120 oldal). A terjedelmi keretek lehetőséget adtak a téma hagyományos ismeretanyagának színvonalas bemutatásán túlmenően az újabb kutatási eredmények beépítésére is, így ez a könyv legsikerültebb része.

A kilencedik fejezet a monopóliummal kapcsolatos – ma már standard ismeretanyagnak számító – kategóriákat, összefüggéseket, tételket dolgozza fel. A szokásosnál lényegesen többet nyújt a monopolista árképzés, az első-, másod- és harmadfokú árdiszkrimináció, valamint a piacvédő ármeghatározás tekintetében.

Nem a kifejtett mondanivaló tartalmával, hanem a kifejtés szemléletével kapcsolatban merülnek fel aggályaim. A logikai funkcionális szerkezet szinte ideális feltételek közepette elemzi a monopóliumokat, ugyanakkor létrejöttük okait, történetiségüket csak egy későbbi fejeztben vázolja fel a könyv.

E szemlélet következményei érzékelhetők a monopólium jóléti vonatkozásainak, valamint az erőforrások hatékony felhasználásának tárgyalása során. A fejezet szerzője a tiszta monopólium és a tökéletes piac modelljét mint logikai képződményt állítja egymással szembe, amelyek egy adott technológiai paraméterekkel bíró termelési folyamat produktumainak realizálását egyaránt megoldhatják. Az érvelés és a konklúziók e feltételrendszer közepette elfogadhatók, sőt elfogadhatók a monopólium természetes monopóliumon kívüli formáinál is. A természetes monopólium viszont egy történeti technikai-technológiai fejlődés eredménye, amely termelésének jellemzőivel befolyásolja a termékeit értékesítő piac viszonyait is. Ennek megfelelően egy szerves fejlődés eredményeként létrejött termelővállalat és az adekvát piaci forma hatékonyságát óhajtja mérni a fejezet egy olyan logikai modell segítségével, melynek jellemzői (a piac méretének nagyjából megfelelő, növekvő hozadék melletti output és a termék realizálásának színteret biztosító tökéletes piac) a valóságban egyidejűleg nem állhatnak fenn.

A tizedik fejezet – tárgyából következően is (oligopolpiac és monopolisztikus verseny) – alacsonyabb absztrakciós szintet igényel, azaz a praktikumot jobban szem előtt tartó tárgyalásmódot tesz lehetővé. Ezt a lehetőséget egyértelműen kihasználja a szerző a kollúzió, illetve a belépési korlátok elemzése során. Didaktikai szempontból nagyon jó ötlet a különböző duopolmodellek outputjait szemléltető 10.4., illetve a kartellmegállapodás lehetőségeit bemutató 10.7. ábra. Az egyetemi tankönyvekben csak érintett, általában elhanyagolt téma a kartellen belüli csalás, ennek lehetősége itt színvonalas tárgyalásra, kifejtésre kerül. Hasonló értéknek tekintem a játékmelettel kapcsolatos részt is. Kiemelendő az a törekvés, amely a gyakran csak döntési problémaként bemutatott kérdéskört összekapcsolja a költségfüggvényekkel.

Kétségtől mentes érdeme a résznek a megtámadható piacok elméletének színvonalas interpretálása, ami a valósághoz történő közelítés egy sikeres mozzanatának tekinthető. Még pozitívabb lenne, ha a könyv oldaná Baumolék e tekintetben konzervatív mikroökonomiai szemléletét, s a belépés utáni szituáció árait koncentrálná, megengedhetővé tenné a belépésig „érvényes” árak nullát meghaladó gazdasági profit tartalmát.

Hasonlóan értékelhetők a piac méretével, a koncentráció fokával kapcsolatos alfejezetek: sok tankönyv csak felvillantja ezeket a gondolatokat, itt viszont érdemi kifejtésükkel találkozunk. Két elégedetlenkedő megjegyzés mégis ide kívánczok, az „olvasás közben jön meg a tudásvágy” feltevése alapján:

- a 458 megvizsgált vállalat olyan részsokaságnak tekinthető, amely alapján nem lehet az egész sokaságra jellemzőnek tekinteni a „mintában” érzékelhető viszonyokat; így önkéntelenül megfogalmazódik a kérdés: mekkora a gazdaság egészében a piac koncentrációs foka;

- a fejlett piacgazdaságokban, írja a könyv: „A koncentráltabb iparágak profitrátái általában magasabbak, mint a kevésbé koncentrált ágaké, de az eltérés nem olyan jelentős mértékű, mint azt gyakran állítják.” (327. o.) Ez jószándékú olvasót akár meg is nyugtathatna, de vannak (szerencsére) okvetetlenkedő egyetemisták, akik megkérdézik: mekkora az a különbség, amit (valakik) állítanak, és mekkora az a különbség, ami nem olyan jelentős mértékű...

A *negyedik rész*, amely a termelési tényezők piacával foglalkozik, kevésbé lehet „impozáns és eredeti”, mint a megelőző fejezetek. Az ok nagyon egyszerű: a vállalat szempontjából a könyv már elemezte az inputfelhasználást, a költségeket. Ez a rész a szükségszerű, valamint az előforduló elkerülhető ismétlésektől függetlenül jó szerkezetben, világos okfejtéssel dolgozza fel a szükséges ismereteket.

Didaktikai szempontból nagyon olajozott az átmenet a kibocsátás, illetve erőforrásfelhasználás oldaláról értelmezett határköltség és határbevétel között. A tényező-határköltség, a határ-

termék-bevétel, vagy az input-tényező inverz keresleti görbéjének levezetése esetében a megoldás legfőbb erénye éppen egyszerűségében, magától értetődő jellegében rejlik. Pontosan az ellenkezője tapasztalható a munkakeresleti függvény negatív meredekségének indokolásánál. Az eddigi ismeretek alapján egy mondattal tisztázható összefüggés túldimenzionálttá vált (364. o.). Az előzőek magas didaktikai színvonala tér vissza a transzferjövedelem és a gazdasági járadék fogalmának, funkciójának ismertetésénél.

A munkakínálat problémájának kezelése, kidolgozottságában és részben szerkezetében is azonos a legújabb nyugati könyvek hasonló fejezeteinek megoldásával. A bérkülönbségek okainak elemzése, illetve a bérminimum megállapításának hatása olyan kérdések boncolgatása, amely az olvasó érdeklődésére tarthat számot.

A tőke, kamat, befektetés témaköreit tárgyaló fejezet önállósult alfejezetekre esik szét. A közöttük lévő összetartó logikai kapcsolatot keresgélni kell, ahelyett, hogy felhívna magára a figyelmet. A tőkejavak – fogyasztási cikkek közötti választást megjelenítő transzformációs függvény nem illeszkedik túlzottan a gondolatmenetbe, bár kétségkívül itt a helye.

Az optimális fogyasztási lehetőségek meghatározása – hitelfelvételi, illetve beruházási lehetőségekkel bővített modellben – önmagában nagyon színvonalas ismeretanyag, jól kidolgozott formában. További pozitívuma ennek az alfejezetnek a valóságghoz, a háztartás döntéseihez való kötődése. Nélkülözhetetlen része az elemzésnek a jelenérték meghatározása – amit a háztartások is figyelembe vesznek döntéseiknél. A diszkontálás módszerének a bemutatása ugyanakkor túlzottan aprólékos.

Az aktívapiacok, tényezőárak, jövedelemmegoszlás címet viselő tizenötödik fejezet erős terjedelmi önkorlátozást mutat. A legszükségesebb ismereteket ugyan tartalmazza, viszont a portfólióelemzés, illetve az emberi tőke kérdése – ha már említésre került – ennél mélyrehatóbb elemzést érdemelne. Valójában e fejezetben lett volna a legszerencsésebb – mint már utaltam rá – az Euler-tétel kifejtése is.

Bizonyos szerkezeti hiányosság is észlelhető a fejezetben. A földjáradék és gabonaár kérdése újlag előjön, holott az ma már Anglia számára sem ennyire fontos. Súlyosabb hiba a vállalkozási formák ismételt bemutatása, ami már egyszer megtörtént az ötödik fejezetben. E téma tárgyalása ott célszerű és helyénvaló. Vitatható a jövedelem- és vagyonmegoszlás egyenlőtlenségeinek az elemzése, ami sokkal inkább a(z) (életszínvonal) statisztika tárgyköre. A jövedelemmegosztás marxi és keynesiánus elméleteinek tárgyalása sem kifejezetten a mikroökonómia feladata.

A termelési tényezők piacán érvényesülő monopolhatások leírása korrekt, tartalmas anyag, színvonalasan épít a megelőző ismeretekre, jól szintetizál.

Az *ötödik rész* az általános egyensúly és a jóléti közgazdaságtan elméletéből közöl ismereteket. A mikroökonómusok egy része az általános egyensúlyelméletet tekinti a mikroökonómia csúcsteljesítményének, mások a túlzásba vitt absztrakciók következtében üres formalizmusnak minősítik. A tizenhetedik fejezet állásfoglalása szimpatikus, lényegében középutas, realista. „...technikai eszköztárát a többlépcsős logikai feltételek és esetenként viszonylag bonyolult matematikai formulák jellemzik. ...a sokismeretlenes egyenletek megoldása rendkívül idő- és energiagényes feladatot jelent... gyakorlatilag kivihetetlen... rendkívül hasznos két területen: a hatékonyság, illetve a jólét... vizsgálatában.” (457–458. o.) Ez a mikroökonómiai elemzés lényegében már „makroszintű”, ugyanakkor eszközrendszerére és metodikájára alapvetően a mikroökonómiai jelleg a jellemző.

A transzformációs függvény, a termelési lehetőségek határának vizsgálata e részben újra előkerül, akárcsak az előzőben. Léttogosultsága itt vitathatatlan, ugyanakkor hagyományos helyén, a vállalat kínálati struktúrájának meghatározásánál elsikkadt, az ott jelentkező új betöltésére más módon sem került sor. A fejezet legfontosabb mondanivalóját lényegében a termelés és a csere Edgeworth-dobozó, illetve a walrasi egyensúly meghatározása fejezi ki, nagyon színvonalas, matematikailag jól alátámasztott interpretálásban.

A következő fejezet a társadalmi jólét növelésének, optimalizálásának kérdését tárgyalja. Komoly feszültségek húzódnak meg az egyén szuverenitása és a társadalmi jólét növelése érdekében célszerűnek tűnő, de egyes individuumok kárára megvalósuló jövedelemredistribúció igénye között. Bizonyos jövedelemátcsoportosítás már a mérlegelt határhasznok törvénye alapján is indokoltnak tűnhet. Az újraelosztás megvalósítása azonban a Pareto-kritérium szerint nem engedhető meg. A jólét növelésével kapcsolatosan érdekes gondolat a kompenzáció feltételezése. A problémakör neves magyar származású tudósaira (Káldor Miklós, Scitovsky Tibor) is hivatkozik a könyv Edgeworth, Pigou, Rawls, és Arrow mellett. A kompenzáció hívei egyes társadalmi csoportok érdekében történő beavatkozást javasolnak úgy, hogy a vesztesek kárpótlását szükségesnek tekintik. Hiányzik azonban a társadalmi szinten értelmezett jólét „igazi

alanya”! Már J. Bentham hangoztatta az egyéni és társadalmi érdek közötti átmenet hiányát, s lényegében ide tér vissza a Nobel-díjas K. Arrow is, lehetlenségi tételével. Tényleg csak a bonyolult matematikai arzenál aprólékosan felépített állványzata tartja a mikroökonómia tekintetben ingatag épületét (Káldor M.)?

Az utolsó, tizenkilencedik fejezetet a piaci elégtelenségek elemzésére fordították a szerzők. A gazdaság Pareto-optimális állapotát csak az esetben tudnák megvalósítani a (tökéletes) piac önszabályozó mechanizmusai, ha nem lennének szerződésen kívüli, harmadik személyeket érintő hatások. A tranzakciókon kívüli, extern hatások viszont jellemzőek, gyakoriak. Az externáliák jogi kezelése is fölöttébb problematikus, éppen reciprocitásuk következtében.

Az egyéni és társadalmi szintű határköltés és határhaszon eltérése viszont a piaci és a társadalmi kritériumok alapján optimálisnak tekinthető kibocsátás eltérését, végső soron az alul- vagy túltermelésből származó jóléti veszteséget eredményezi.

A vegyes, a magán- és a közjavak elhatárolásánál a könyv több kritériumrendszert is felvillant, ami bizonytalanságot eredményezhet az olvasóban (talán a kifejtés rövidege miatt). Ezt kissé fokozzák a nem túl szerencsés példák. Egészében úgy tűnik, a szerző e részben kevésbé használta ki a témában rejlő lehetőségeket, mint az a könyv egészére jellemző.

A fejezet második része az adóterhek kérdésével foglalkozik, viszonylag röviden, és a hagyományos felfogásban. Ez abban is megnyilvánul, hogy a könyv nem szentel kellő figyelmet annak, hogy a termelő miből fizethet adót, s az vajon őt terheli-e végső soron.

Összefoglalásként megállapítható, hogy a Kopányi Mihály szerkesztésében közreadott Mikroökonómia ismeretanyaga, szerkezete alapján felveszi a versenyt a hasonló témájú nyugati könyvekkel. Az egyes témák feldolgozása, az alkalmazott példák és esettanulmányok összeállítása napjaink magyar gazdasági kérdéseit figyelembe véve történt, így az ismeretanyag kötődése a valósághoz érzékletesebb, mint a magyarra fordított művek esetén. Az összehasonlítás során egy problémát látok: a nyugati tankönyvek szokásos fejezetvégi összefoglalóját, kulcsszavait, gondolkodtató kérdéseit nem alkalmazták a szerzők. Ez hátrány azok számára, akik önállóan kívánnak megbirkózni az anyaggal.

A leírtak alapján bátran és határozottan ajánlom a könyvet a közgazdaságtannal ismerkedő egyetemi hallgatók, a gazdasági kérdések iránt fogékony, de közgazdasági képzettséggel nem rendelkező olvasók, és azon közgazdák számára is, akik idő hiányában képtelenek a szűkebb szakterületükön kívüli problémákat feldolgozó könyvtárnyi irodalmat elolvasni. A könyv ugyanis egyszerre közvetíti a gazdasági kérdések megértéséhez-tanulmányozásához szükséges alapvető ismereteket, és ad szemlét a mikroökonómia fejlődési irányairól, eredményeiről.

**Oroszi Sándor**

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Knowledge, transaction costs and the transformation crisis**

*Wim Swaan*

Economic behaviour in post-socialist economies is in the short run dominated by disintegration of the institutional structures of the party-state. The positive impact of liberalization will only be felt in the medium and long run, as actors face considerable transformation costs. Three types of transformation costs are considered: firstly, the costs of organizing new units and reorganizing existing units; secondly, the costs of (re)establishing transactions; thirdly, the role of competence in the effectiveness of inter-firm and intra-firm coordination. All three types of costs are related to the tacit character of skills and the problem of transferring knowledge. The development of markets and effective governance structures will proceed more quickly around firms and branches where transformation costs are expected to be lower.

## **Hungary's accession to the European Union**

*András Inotai-Tibor Palánkai*

On April 1st, 1994 Hungary officially submitted her application for accession to the European Union (EU). The authors assume that, in an optimal case, Hungary may become a full member of the EU at the end of this decade. An external condition of it is that the EU can keep to its time schedule of further development, that is, by January 1st, 1995 it extends to a few EFTA countries (Austria, Finland, Sweden and Norway). It is also necessary that in 1996 the institutional reforms indispensable for further development should be approved. Around 1997–1998 the official negotiations related to Hungary's accession may thus start and, in the best case, if we also observe the time schedule of accession, full membership may be attained in 1999 or 2000. If the above process gets protracted then—apart from unexpected European political changes which cannot be completely excluded—a longer transitory period than the above one (i. e. 8–10 years) has to be reckoned with.

## **Is enterprise drifting a strategy?**

*Ádám Török*

The forms of behaviour of firms in economies in transition cannot be well described with the aid of the armory of “mainstream” business economics (representing the main trend of theory). A considerable part of the transforming firms in economies in transition are living and operating almost from one day to the next, seemingly without any strategy. The study makes an attempt at a theoretical analysis and interpretation of this “drifting” behaviour.

## **Long-term unemployment and employment as a function of GDP**

*Judit Rimler*

The empirical investigation performed with the long-term time series of two countries – USA and UK – on which the authoress reports, wish to make a contribution to the clarification of two questions: how are changes in unemployment and employment influenced by the rate of economic growth in general and what is the relationship between the rate of unemployment and the changes in employment in the long run? According to the results, the rate of unemployment responds to the changes in the growth rate in the same manner in both countries: with a change of identical size in opposite direction. Employment, however, moves in both countries along identical parameters with the growth or decline of output.

**Possibilities of workers' participation in privatization in Hungary—The case of the mill in Eger***Mihály Laki*

Sympathy for collective ownership is a very strong feeling of the Hungarian population. Nevertheless, the weight of collectively owned enterprises has not grown in the economy since 1989. The case study of the Eger Mill shows that the well known disadvantages of collectively owned enterprises in respect of efficiency and stability—as regards both their foundation and operation in a market economy—get intensified in an economy in transition.

**The Jánosy-trendline of growth in OECD member countries***Tamás Tarján*

The study examines the existence of the development trend assumed by Ferenc Jánosy in the 13 OECD countries for which GDP indicators are available from the beginning of this century. The author establishes that the trend line of the USA shows a slight break in 1968, while in the other five countries (belonging to the so-called G 7) which underwent a reconstruction period after the World Wars (Japan, France, the FRG, Italy and the United Kingdom) as well as in Austria and Denmark a straight trend line asserts itself in the 20th century. The trend line shows a break in the case of the Netherlands, Norway, Spain, Sweden and Switzerland.

The author links the historical time series also used by Jánosy from 1960 on to the statistical data of the OECD. He also works out that the combined growth trend of the 24 OECD countries broke in 1973 and their rate dropped exactly to the half.



---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, October 1994

CONTENTS

<i>Wim Swaan</i> : Knowledge, transaction costs and the transformation crisis . . . .	845
<i>András Inotai-Tibor Palánkai</i> : Hungary's accession to the European Union . . . .	859
<i>Ádám Török</i> : Is enterprise drifting a strategy? . . . . .	878
<i>Judit Rimler</i> : Long-term unemployment and employment as a function of GDP	890

CASE STUDY

<i>Mihály Laki</i> : Possibilities of workers' participation in privatization in Hungary – The case of the mill in Eger . . . . .	899
--	-----

REVIEW

<i>Tamás Tarján</i> : The Jánossy-trendline of growth in OECD member countries . . .	914
--	-----

BOOK REVIEW

Microeconomics. Edited by Mihály Kopányi ( <i>Sándor Oroszi</i> ) . . . . .	926
English abstracts of the articles . . . . .	931

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. augusztus 30.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/10-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 7,5 (A/5) iv terjedelemben

HU ISSN 0023 4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírközvetítő Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 200 Ft

# Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban  
71 helyen várjuk Tisztelt Ügyfeleinket

## LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

## VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ lakossági forint bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- ◆ lakossági betétlekötési lehetőség;
- ◆ forint és deviza alapú bankkártyák;
- ◆ értékpapírforgalmazás;
- ◆ devizaszámlavezetés;
- ◆ széf és letéti szolgáltatás;
- ◆ valutaváltás;
- ◆ Western Union készpénzes azonnali átutalás.
- ◆ számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- ◆ rövid-, közép és hosszúlejáratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzügyi hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltólezármolás;
- ◆ külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- ◆ értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- ◆ Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaegyenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

**BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: KÖZPONT:** 1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 • **BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltség (Híttón):** 1014 Budapest, Hossz A. tér 1/3. T: 175-1122 • **EMKE Kirendeltség:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1119 Budapest, Etele út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Váci út. 202/b T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Herceppátás u. 5 T: 266-3222 • **Budagyöngye Kirendeltség:** 1026 Budapest, Szilárdy Erzsébet fasor 121. T: 275-0839 • **Kirendeltség:** 1051 Budapest, Bajcsy-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 • **Kirendeltség:** 1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 266-0534 • **ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestlőrinc Fiók:** 1184 Budapest, Üllői út 396. T: 178-6577 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000.

**VIDEKI BANKSZERVEK:** 2660 Balassagyarmat, Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 • 8630 Balatonboglár, Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-919 • 5600 Békéscsaba, Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 • 2060 Bicske, Kossuth tér 7. T: 22/350-414 • 2700 Cegléd, Rákóczi u. 2. T: 53/310-077 • 8840 Csurgó, Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 Dahas, Barók B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunánéplőd, Dózsa Gy. 4/b. T: 25/310-711 • 3300 Eger, Dóbi tér 9. T: 36/410-488 • 2500 Esztergom, Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 • 2100 GÖDÖLLŐ, Szabadság tér 6. T: 28/320-255 • 3200 Gyöngyös, Fő tér 19. T: 37/312-578 • 9021 Győr, Bajcsy Zs. u. 18. T: 96/326-444 • 7400 Kaposvár, Fő u. 3. T: 82/415-322 • 6000 Kecskemét, Dóbi kn. 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Keszthely, Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8360 Keszthely, Pető u. 1. T: 83/313-223 • 6200 Kiskőrös, Padji tér 18. T: 78/311-344 • 2340 Kiskunlacháza, Dózsa Gy. u. T: 24/330-150 • 2900 Komárom, I. Mártírok út 16. T: 34/341-790 • 6090 Kunszentmiklós, Kálvin tér 12. 1/5. T: 76/351-155 • 8700 Maccali, Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 Mezőtúr, Dózsa Gy. u. 42-44. T: 56/344-886 • 3530 MISKOLC, Mindszenti tér 4. T: 46/328-011 • 3530 Miskolc, Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 • 7700 Mohács, Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 • 2200 Monor, Kossuth u. 73. T: 60/314-760 • 8800 Nagykamizsa, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagykáta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagyhörös, Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Bécsygyeji tér 17. T: 42/343-361 • 7030 Paks, Dózsa Gy. u. 10. T: 75/310-288 • 7626 Pécs, Bicska tér 6. T: 72/336-066 • 7626 Pécs, Széchenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 Rákóczi, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 Rétvári, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salsgátján, Lonos u. 2. T: 32/317-788 • 9400 Sopron, Színház u. 5. T: 99/338-038 • 6720 SZEGED, Klausz tér 4. T: 62/485-585 • 7100 Szekszárd, Csanay tér 4. T: 74/312-733 • 2000 Szentendre, Duna-korzó 18. T: 26/311-633 • 2000 Szentendre, Városház tér 2. T: 26/310-642 • 2628 Szok. I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hősök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathely, Községi u. 3/a. T: 94/325-852 • 7090 Tamási, Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 Tapolca, Fő tér 15. T: 87/312-244 • 2801 Tatabánya, Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tiszaújváros, Fő u. 36. T: 59/351-051 • 3580 Tiszaújváros, Kazinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Köztársaság u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Brusznyai Á. út 26. T: 88/424-499 • 8900 Zalagereszt, Kossuth út 2. T: 92/311-306

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitvatartással várjuk Önöket!



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10. Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358

# Közgazdasági Szemle

XLI. ÉVFOLYAM

1994. NOVEMBER

DAVID STARK

Új módon összekapcsolódott régi rendszerlemek:  
rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – I.

BRÓDY ANDRÁS

A GDP mérése proxyk segítségével

NEMÉNYI JUDIT

A strukturális változások kezelése  
az átmenet gazdaságának ökonometriai modelljében

KERTESI GÁBOR

Cigányok a munkaerőpiacon

Liska Tibor nagydoktori védésének dokumentumai  
1992-ből

SZANYI MIKLÓS

Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései  
az átalakulási válság során

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. november**

**TARTALOM**

<i>David Stark</i> : Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – I. ....	933
<i>Bródy András</i> : A GDP mérése proxyk segítségével .....	949
<i>Neményi Judit</i> : A strukturális változások kezelése az átmenet gazdaságának ökonometriai modelljében .....	967
<i>Kertesi Gábor</i> : Cigányok a munkaerőpiacon .....	991

**KÉSEI AVATÓ**

A „csodadoktor” doktorrá avatása. (Liska Tibor nagydoktori védésének dokumentumai 1992-ből)

<i>Liska Tibor</i> : Röviden az Antioroszlánról .....	1024
<i>Máriás Antal</i> : A kísérletező közgazdász .....	1027
<i>Nagy Tamás</i> : Eredetiség és elmeél .....	1029
<i>Szabó Kálmán</i> : Megvalósított utópiák – Liska merész gondolatainak utóélete	1030
<i>Liska Tibor</i> : Antimonopoly .....	1033

**MŰHELY**

*Szanyi Miklós*: Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései az átalakulási válság során .....

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

DAVID STARK

## Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – I.

---

A tanulmány a társadalmi változást nem az egyik rendnek a másik renddel való felcseréléseként értelmezi, hanem a meglévő szerveződési formák újrendezésekként, melynek során megváltoznak összekapcsolódásuk formái. A magyar vállalatoknál folytatott tereptanulmányok, vezető kormányzati, banki és vállalati szakemberekkel felvett interjúk és a nagyvállalatok tulajdonosi adatainak elemzése alapján olyan új tulajdonosi formák kialakulására mutat rá a szerző, melyekben a magán- és az állami tulajdon karakterisztikus jegyei feloldódnak, átszövik egymást. Ennek a megjelölésére használja a tanulmány a rekombináns tulajdon fogalmát.

Ez a tulajdonforma a portfóliómenedzsment sajátos változata, melyet a szervezetek környezetének nagyfokú bizonytalansága hívott életre. Nem biztos ugyanis, hogy a piaci mércével életképesnek bizonyuló szervezet valóban életben is marad, mert lehet, hogy végül is más mércével fogják mérni. Éppen ezért törekszenek a gazdasági szereplők arra, hogy hibrid szervezeti formák létrehozásával egyszerre több értékelési elv szerint is képesek legyenek létüket igazolni.

Az érvényesülő szervező elvek pluralitása azonban a felelősség elhárítására is lehetőséget ad. Ennek egyik megnyilvánulása a vállalati, banki tartozások centralizációja, melyet a konszolidációs programok révén valósítottak meg. E kettős folyamat – a szövevényes szálakkal összekapcsolódó rekombináns tulajdonosi hálózatok kialakulása, valamint a magánjellegű tartozások centralizációja – elmosza a világos határokat a magán- és az állami szféra között. Miközben az államszocializmus időszakában a paternalizmus az állami vagyon centralizált kezelésének formájában jelentkezett, a paternalizmus továbbélésének jeleként a poszt-szocialista időszak első éveiben az állam a tartozások centralizált kezelésére tett kísérletet.\*

---

\* A tanulmány annak a kutatásnak az összegzése, amelyet a szerző a Collegium Budapest vendégelőadójaként végzett 1993/94 folyamán. Köszönet illeti *Ronald Breigert, Rogers Brubakert, Bruszt Lászlót, Ellen Comissót, Paul 'DiMaggiót, Gábor R. Istvánt, Gedeon Pétert, Genot Grabhert, Kornai Jánost, Köllő Jánost, Lukács Jánost, Neumann Lászlót, Claus Offét, Palócz Évát, Róna Tas Ákost, Monique Djokic Starkot, Tardos Mártont, Voszka Évát, Andrew Waldert és Harrison White-t* a tanulmány előző változatainak bírálatáért.

### Az átmenettan: a „még nem...” állapotok tudománya

Nehéz a közgazdaságtan főáramlatának magyaráznia a Kelet-Európában zajló történelmi átalakulást, mivel ő maga nem rendelkezik a változás elméletével. Ennek megoldásként a szociológiától kölcsönzi egészen nyíltan ezt az elméletet, attól a tudománytól, amelyet a századfordulón a társadalmi változások tanulmányozása céljából hoztak létre (függetlenül attól, hogy a korabeli nagy átalakulást hogyan értelmezték: a hagyományostól a modernhez, a Gemeinschafttól a Gesellschaftig, a falusitól a városi társadalomhoz, a feudalizmusból a kapitalizmusba vagy a mechanikustól az organikus szolidaritásig tartó fejlődéséért írták-e le). A szociológia megalapítói norma- és intézményrendszerbeli vákuumról beszéltek, a múlt század utolsó évtizedeinek válságát vizsgálván az európai társadalmakban. A hagyományok által igazgatott régi rend felbomlott, de új erkölcsi rend még nem lépett a helyébe. A hagyományos struktúrák szétmállása – mint Durkheim írja – „elsöpört minden régi szerveződési formát. Egyik a másik után tűnt el: csendesen kimúlt az idők folyamán, vagy nagy felfordulások semmisítették meg, nem lépett azonban más a helyébe.” (Durkheim [1897] 446. o.)<sup>1</sup>

A mi századvégünk újra időszerűvé tette az átmenet problematikáját, most azonban nem a hagyományos struktúrák szétesése, hanem a kommunizmus felbomlása miatt. Durkheim annak idején a szociológiában az erkölcsi rend tudományát látta, mely képes a társadalmat elvezetni „az erkölcsi zűrzavar állapotából” a szilárd morális rendhez. Ehhez hasonlóan ma a lehetőségek közötti választás tudománya látszik átsegíteni Kelet-Európát a szocializmusból a kapitalizmusba vezető átmenet szakaszán. Természetesnek tűnik ebből a perspektívából, hogy a két átmenet között mi a különbség: ma már egy évszázad tapasztalatának birtokában nincs többé homályban a folyamatok végeredménye. Az érkezési hely ismeretében fel lehet tehát szerelni a közgazdaságtant a változás elméletével, s ez az átmenet valódi tudományos teóriájának létrejöttéhez vezethet.

Mint szociológus kétségkívül hízelgőnek tarthatnám, hogy az előbb említett fennköltebb szaktudomány egy ilyen kritikus időszakban éppen az én diszciplinámból vesz át egy nagyon fontos elméletet. E kölcsönzés azonban mégsem tölt el lelkesedéssel. Sőt mi több, első premisszám éppen az, hogy az átmenet fentebbi felfogása jelenti a legnagyobb akadályt annak, hogy a Kelet-Európában folyó jelenlegi változásokat megérthessük. Az átmenettant (transitology), a még el nem ért állapotok tudományát sokan a gyakorlati alkalmazások oldaláról ismerik: azokból a tervrajzokból, útvonalterképekből, receptekből, gyógymódokból, formulákból és menetparancsokból, melyek megadják, hogyan kell hat vagy hatvan lépésben a szocializmusból a kapitalizmusba átmenni (Sachs [1989], Peck–Richardson [1992]). Dolgoznak azonban teoretikusok a nyilvánosság reflektorfényén kívül is (Nee [1989], [1993]). Megkerülvén az olyan gyakorlati problémákat, hogy miként lehet innen oda eljutni, ők egy fajta társadalmi embriológia kifejlesztésén dolgoznak a történések szisztematikus elemzése céljából. Mind az elméleti, mind az alkalmazott átmenettanban közös azonban a teleologikus módszer: a folyamatok végcélját ismertnek feltételezve alkotják meg koncepcióikat. Mint a modernizációs elméletek valamennyi változata, az átmenettan is azzal a jövővel kezd, amely nem csupán a kívánatos, hanem a már ismert is. A célállomás ki van jelölve: Kelet-Európa jövőbeli képét Nyugat-Európa és Észak-Amerika jelenlegi állapota mutatja meg.

Bár az átmenettan a jövővel kezd, nem hallgat azonban a múlttól és a jelenről sem, mivel rendelkezik egy sajátos időfelfogással és történelemfilozófiával. Az átme-

<sup>1</sup> Nagyon találóan összegzi Loic Wacquant a Durkheim-féle diagnózist: „A modern társadalmak megszületésével kapcsolatos átalakulások olyan hihetetlen sebességgel mentek végbe, hogy morális téren veszélyes lemaradás (moral lag) keletkezett: miközben a múlt normarendszere túlhaladtá vált, a társadalmi élet új feltételeinek megfelelő erkölcsi rend még nem fejlődött ki megfelelő mértékben.” (Wacquant [1993] 4. o. – kiemelés az eredetiben).



netet ennek alapján úgy fogja fel, hogy a társadalom átlép egy küszöbön, mely két rendszert elválaszt; mindkét rendszer többé-kevésbé egységes logika alapján működik, s stabil egyensúlyi állapot jellemzi.

Ez a megközelítés eltúlozza mind az átalakulás előtti, mind az az utáni társadalmi formák belső koherenciáját, és ebből adódóan a bomlási folyamatok mélységét is, melyek a küszöb átlépésének időszakában feltételezett „intézményrendszerbeli vákuum” formájában jelentkeznek. Éppen ezért nehezen tud mit kezdeni az átmenetben azokkal a tanulmányokkal, melyek már az 1989-ben megindult átmenet előtt egy évtizeddel ellentétes logikájú rendszerelemek párhuzamos működését mutatták ki Kelet-Európában (*Gábor* [1979], *Stark* [1989], *Mirody* [1992]). Annak idején pedig már a mindennapi emberek számára is érzékelhetővé vált, hogy társadalmuk különböző szférái nem egyazon logika szerint integrálódnak. Különbőféle felmérésekből és néprajzi vizsgálatokból képet kaptak a kutatók azokról a sokszínű társadalmi viszonyokról, melyek nem vágtak egybe a hivatalosan előírt hierarchikus mintákkal. A reciprocitás kapcsolatrendszerei és a piaci típusú tranzakciók széles körben elterjedtek mind a szocialista szektorban, mind a „második gazdaságban”, mert egy teljes nemzetgazdaság „tudományos irányításának” óhaja szükségképpen megszülte azokat az ellentmondásokat, melyek táptalajt teremtettek a viszonyok számára. Az üzemen belül hiányok és az anyagellátás akadozása teremtettek olyan helyzetet, mely az informális csoportok és a munkafelügyelők közötti alkudozásra vezetett; a vállalatvezetői szinten a tervek teljesítése megkövetelte szoros informális kapcsolatok kiépítését a partnervállalatokkal és a helyi hatóságokkal; a központi erőforrás-elosztás torzulásai pedig megteremtették az életfeltételeit a főként másodállásban űzött vállalkozásoknak. Ez utóbbi, második gazdaságnak nevezett szféra erős eltéréseket mutatott a régióhoz tartozó országokban méreteit, kapcsolatrendszereinek kiterjedtségét és legalitásának fokát illetően.

Bármilyen ellentmondásosak és töredékesek is voltak ezek a párhuzamos struktúrák az informális és a vállalatközi kapcsolatokban, jelenlétük elejét vette az intézményrendszerbeli vákuum kialakulásának. Ehelyet rutinszerű cselekvésmintákat és begyakorlott eljárásokat, szervezeti formákat és társadalmi kapcsolatokat találunk, melyek tőkévé, erőforrásokká válhatnak, hihető kötelezettségvállalások és összehangolt cselekvések alapjai lehetnek.<sup>2</sup> Röviden, nem következett be az átmenet elmélete alapján várt irányvesztés (*Bunce–Csanádi* [1992]), ehelyett az addig rejtett szervezeti formák metamorfózisát és a korábban kialakult kapcsolatrendszerek feledését észlelhetjük.

A nyolcvanas évekre a kelet-európai társadalmak olyan rendszerekké váltak, melyekben már bizonyosan nem egyetlen szervező logika alakította a viszonyokat; és nagyon valószínűtlen, hogy a jövőben bármely szerveződési forma egyeduralomra jutna.<sup>3</sup> Modern viszonyok között ugyanis nincs egységes társadalmi rend, hanem sokféle rend egyidejűleg megtalálható, a megegyezésre vezető elvek sokfélesége, a munka, az érték és az igazságosság számbavételének többféle módja és mértéke létezik (*Boltanski–Thevenot* [1991], *White* [1992a]). A társadalmi változások tehát, még ha

<sup>2</sup> A rutinszerű cselekvések és a szokások jelentőségéről lásd különösen *Bourdieu* [1990], *Nelson–Winter* [1982].

<sup>3</sup> Bár ezzel azt kockáztatom, hogy félreértetek, mégis állíthatom, hogy magam nem piacgazdaságban élek, mivel az Egyesült Államokban a piac csak egy a létező koordinációs mechanizmusok közül. (A piaci *orientáció* és a piaci *koordináció* közötti különbségről lásd *Bresser* [1993]. A piaci orientációval összegegyeztethető koordinációs mechanizmusok széles skálájának elemzését *Schmitter* [é. n.] és *Boyer* [1991] adja.) Az az elképzelés, hogy Kelet-Európának a piacgazdaság felé kell haladnia, egy tévedésen alapul, és komoly kockázatot hordoz magában. Tévedés ugyanis a kapitalizmus győzelmét a piac győzelmével azonosítani; a piac mindenhatóvá tétele pedig a rugalmas alkalmazkodás által megkövetelt változatos szerveződési formák elsorvadásával járna. Erre már volt példa a szocializmus bevezetésének időszakában, mikor szintén egyetlen koordinációs mechanizmus egyeduralmát próbálták megteremteni.

ezek alapvető jellegűek is, napjainkban nem azt jelentik, hogy az egyik szerveződési forma átadja a helyét egy másiknak, ehelyett átrendeződik a különféle formák egymáshoz kapcsolódásának sémája.

A következőkben ennek megfelelően nem az egyik rendszerből a másikba való *átmenet* (transition) hanem a társadalmi *átalakulás* (transformation) lesz vizsgálatunk tárgya, amelyben az új elemek a meglévő szervezeti formák alkalmazkodása, átrendeződése, permutációja és elhelyezkedésének megváltoztatása útján keletkeznek. A régi intézményrendszer összeomlásának metafóráját kritikailag újraértékelve, nem *intézményrendszerbeli vákuumról* beszélünk az átalakulás időszakában, hanem a *régi intézményrendszer örökségét* vizsgáljuk. Pontosabban azt, hogy milyen módon befolyásolják az új intézmények létrehozását azok a különbségek, amelyek a régi egyes elemeknek kiiktatásában mutatkoznak. A régió országait nem olyan szempontból nézzük tehát, hogy azok mennyiben felelnek meg egy előre megadott modellnek, vagy mennyiben térnek el attól, hanem minőségi különbségeikre tekintünk, és azt kérdezzük, hogy az államszocializmustól való megszabadulásuk másokétól eltérő módja hogyan nyomja rá bélyegét az átalakulásuk menetére. Ahelyett, hogy a kommunizmus *romjain* tabula rasát csinálnának a gazdasági élet szereplői, a különféle helyszíneken és szituációkban a kommunizmus *romjaiból* építenek fel új szervezeteket és intézményeket. Irányvesztett és bűntudat szereplők helyett tehát várhatóan olyanokkal fogunk találkozni ezekben az országokban, akik hozzászórtak ahhoz, hogy leküzdjék az ellentmondásos társadalmi formák okozta nehézségeket, az újfajta problémákon pedig a begyakorolt rutinton alapuló rögtönzéssel próbáljanak úrrá lenni. Nem foglalkozunk tehát a társadalom átépítésére kidolgozott nagyszabású tervekkel, a kelet-európai kapitalizmus designjával, ehelyett az átalakulási folyamatot magát vizsgáljuk, ahol a szereplők a meglévő elemekből építkeznek, ezeket illesztik össze újszerű alakzattá.

A legfontosabb tehát: az intézményrendszerbeli és szervezeti innovációt nem régi elemek újakra való *kicseréléseként* fogjuk fel, hanem a meglévők átrendezéseként és átcsoportosításaként. Röviden, a szervezeti innovációról mint meglévő elemek *más módon való összekapcsolásáról* (recombination) beszélünk.

Ahhoz, hogy a gyorsan változó környezetben túlélhessenek a gazdasági szereplők, átértékelik az erőforrásaikat, és új módon kapcsolják össze ezeket. Az erőforrások magukban foglalják a szervezeti formákat, a megszokott cselekvési módokat, a kialakult társadalmi kapcsolatokat, függetlenül attól, hogy formálisak vagy informálisak ezek. Az átalakulási folyamat ennél fogva sokkal jobban emlékeztet olyan innovatív alkalmazkodásra, melyben látszólag össze nem illő elemeket kombinálnak, mint előre kidolgozott architektúra szerinti építkezésre. Ebben a szemléletmódban a folyamat résztvevőit nem a „rendszer” szempontjai érdeklik, ők sürgető gyakorlati problémáikra szeretnének megoldást találni. Nekünk sem a jövő kijelölése tehát a feladatunk, melyhez azután a jelenbeli cselekvést kell igazítani, hanem azt célszerű vizsgálnunk, hogy a jelen pragmatikája hogyan alakítja a jövőt. A túléléshez szükséges erőforrások feltárásának pragmatikája elvezethet Kelet-Európában a magántulajdonhoz és a versenypiacokhoz is. Valószínűbb mindazonáltal, hogy kétértelműbb tulajdonviszonyokat alakít ki, és olyan új koordinációs mechanizmusokat hoz létre, amelyeket se piacnak, se hierarchikus irányításnak nem lehet tekinteni.

Az előzőekben körvonalaztam az átalakulásnak azt a szemléletmódját, amellyel a magyar gazdaság tulajdonviszonyainak változását a következőkben vizsgálni fogom. Az ehhez szükséges adatokat 11 hónapos budapesti tartózkodásom során gyűjtöttem össze, 1993–1994 folyamán.<sup>4</sup> Az adatgyűjtésnek a következő módjai voltak: 1. tereptanulmányok hat magyar vállalatnál, melyek közül három a legnagyobb húsz magyar vállalat közé tartozik, s meghatározó szerepet tölt be a kohászat-

<sup>4</sup> Kornai János meghívására a Collegium Budapestben dolgoztam (Visiting Fellow at the Institute for Advanced Study).



ban, az elektronikai, illetve a gumiiparban. A másik három kis-, illetve közép vállalat volt, tevékenységük pedig a műanyagiparra, a gépiparra, illetve az ipari üzemszervezésre terjedt ki;<sup>5</sup> 2. a 200 legnagyobb magyar vállalat (az értékesítésük alapján rangsorolva ezeket) és a 25 legnagyobb magyar bank tulajdonosi szerkezetére vonatkozó információk összesítése.<sup>6</sup> Ezt kiegészítették az ÁVÜ portfóliójába tartozó 800 vállalat tulajdonosi adatai; 3. interjúk bankok, ügynökségek, intézmények, politikai pártok és minisztériumok vezető munkatársaival.

## A tulajdonviszonyok átalakulása Magyarországon – vita a privatizációs politikáról

Kiindulópontunkul az a kérdés szolgál, ami Kelet-Európában és a Szojetunió utódállamaiban a jelenkori viták középpontjában áll. Milyen módon lehetne a magántulajdont a tipikus tulajdonformává tenni, amikor a produktív tőke döntő része állami tulajdonban van?

A vitában két alapvető stratégiai irányvonal körvonalazódik. Az első szerint a magántulajdon intézményesítésének a legjobb módja, ha a vagyontárgyakat az állami kézből magánkézbe adják. A privatizáció alkalmazott módszereiben meglévő különbségek (például értékesítés vagy ingyenes szétosztás) ellenére az eme radikális vagy konstruktivista irányzatba tartozó javaslatok egyaránt osztják azt a feltételezést, hogy a magánszektort a meglévő állami vállalatokból kell létrehozni. A megszülető piacgazdaság alapvető szervezeti egysége tehát e nézet szerint a már korábban létező állami vállalat, melyet nemrég privatizáltak.

A másik gazdaságpolitikai stratégia az institucionalista (pontosabban az evolúciós) közgazdaságtan perspektívájából egy lassúbb, de megbízhatóbb módját ajánlja a magántulajdon intézményesítésének, amely a magántulajdonosok osztályának létrehozásán keresztül vezet. A gazdaságpolitikának tehát a kis- és közepes magánvállalkozásokat kellene segítenie, hogy átléphessék az előttük álló belépési korlátokat, nem pedig a már meglévő gazdasági szervezetek feletti tulajdonosi rendelkezést átadnia egyik kézből a másikba. Így ez a perspektíva nem a meglévő állami vállalatokra összpontosít, hanem a második gazdaság vállalkozásaira, mint amelyek a megszülető piacgazdaság alapvető építőkövei lennének.

Az eddigi tapasztalatok arra utalnak, hogy Magyarországon sem az „ösbbanás”, sem az evolúciós közgazdaságtan foratókönyve nem valósult meg.<sup>7</sup> A hazai politikusok és a nyugati közgazdászok optimista várakozásai szerint ugyan az állami vállalatok vagyonának gyors ütemben magánkézbe kellett volna kerülnie, ezzel szemben a magyar gazdaságban még mindig az állami tulajdon van túlnyomó többségben. Két évvel azután, hogy Antall József miniszterelnök magabiztosan meghirdette az állami tulajdon több mint felének privatizációját 1995-re, az ÁVÜ mellett működő Privatizációs Kutatóintézet igazgatója még csak három százalékra becsülte az állami tulajdonban lévő produktív tőke privatizált részének arányát (*Mellár* [1992]).

A másik oldalon álló megfigyelők is csalódtak, mert hiába várták az új kormányzattól, hogy ösztönözze az új belépőket, és ezzel adjon dinamizmust a magánszektornak, mely a „második gazdaság” protovállalkozói tapasztalataira épülhetne. Bár a

<sup>5</sup> Ezeket a tereptanulmányokat *Neumann Lászlóval* együtt végeztem. Közöttük ugyanazon vállalatoknál folytatott longitudinális felmérések is voltak, mivel már a nyolcvanas évek közepén is vizsgáltuk náluk a szervezeten belüli innováció egy változatát, a belső alvállalkozói rendszert (*Stark* [1986], [1989], *Neumann* [1991]).

<sup>6</sup> Ezek az adatok a Cégbíróságtól származnak. Köszönettel tartozom *Vékás Lajosnak* az ELTE professzorának és a Collegium Budapest rektorának, hogy segített megszerezni az adatokat, valamint *Keserü Eszternek*, *Kemény Szabolcsnak*, *Martin Józsefnek* és *Jonathan Uphoffnak* a gyűjtőmunkában való közreműködésért.

<sup>7</sup> Ezt a terminológiát Peter Murrelltől kölcsönöztem (*Murrell* [1990]).

bejegyzett magánvállalkozások száma csillagászati nagyságrendű, magyar kutatók óvatosságra intenek e számok értelmezése kapcsán. Sok vállalat ugyanis csak a cégbíróság nyilvántartásaiban létezik, és soha nem termelt semmi értéket. Tekintélyes számban léteznek továbbá olyan látszólagos vállalkozások is, melyet értelmiségiek és szabadfoglalkozásúak hoztak létre, hogy leírhassák az adóalapjukból lakásuk lakbérért, fűtési költségeit, telefondíját stb. (Laky [1992]). Tekintélyes mennyiségű bizonyíték halmozódott fel arra vonatkozóan is, hogy a második gazdaság nem vált dinamikus, legális magánszektorrá. Sok vállalkozó (bizonyos tevékenységeknél a többség) csak másodállásban működik (Laky [1992], Gábor [1992]); az adózási kötelezettség megkerülése rendkívül elterjedt; s bár a foglalkoztatottság lassan emelkedik ebben a szektorban, a legtöbb kutató egyetért abban, hogy a feketemunka aránya (ahol az állam nem kapja meg a társadalombiztosítási járulékokat, a munkavállaló pedig a juttatásokat) ennél gyorsabban nő (Kornai [1992] 503. o.).

A magyar kutatóknak ezek a megfigyelései kétkedővé teszik az embert az olyasfajta magabiztos megállapításokkal szemben (melyeket újabban elfülő izgalommal teli hangon szoktak tudatni velünk), hogy „a GDP  $x$  százalékát már a magánszektor állítja elő Lengyelországban (Magyarországon, Oroszországban, Csehországban stb.)”.<sup>8</sup> Tekintetbe véve az irdatlan technikai problémákkal küzdő kelet-európai statisztikai intézmények jelentéseinek kétes megbízhatóságát, túlságosan vakmerőnek tűnnek az említett kijelentések. Gondoljunk csak például arra, hogy már az olyan alapvető elemzési eszköz, mint az egész gazdaságot visszatükröző reprezentatív minta összeállítása is milyen gondokat okozhat ott, ahol a gazdaság körvonalai és formái sem látszanak világosan. Ezeket a mérési problémákat még csak súlyosbítják a nyomatékos politikai elvárások, mert a kormányzatok a magánszektor egyre növekvő részarányának kimutatásával is javítani szeretnék a magukról kialakított képet a nemzetközi pénzügyi szervezetek, a potenciális külföldi tőkebefektetők és a hazai választók előtt. Az a verseny, ami Magyarország, Lengyelország és Csehország között az IMF-nek prezentált magánszektor-statisztika terén kialakult, természetesen felidézti a „szocializmus építésének” időszaka alatt folyó (különösképp pedig a Jugoszláviát kiközösítő Komintern-döntést követő) versengést, amikor ugyanezen országok pártjai és kormányai a kollektivizált vagy állami tulajdon minél magasabb részarányával akartak túltenni egymáson.

Ezek a tendenciák a korrupció, a piszkos eszközökkel való vagyonszerzés és a kizsákmányolás új formáival együtt arra indították Sik Endrét, hogy a „második gazdaságból az informális gazdaságba” való átmenetről beszéljen, azzal érvelvén, hogy a magyarországi változások iránya nem annyira a nyugat-európai, hanem a latin-amerikai állapotok felé mutat (Sik [1992]). A magánvállalkozók számára ugyanis az állami gazdaságpolitika fő megjelenési formája a nyomasztó terheket jelentő adóztatás, emellett rendkívül nehéz hitelekhez jutni, gyakorlatilag nincsenek regionális és helyi fejlesztési programok, s az állami vállalatoknak történő szállítások után bizonytalan ideig elhúzódnak a kifizetések (Kornai [1992]). A magánszektor legnagyobb részének a válasza sem különb: megsértik az adóztatás szabályait, feketén alkalmazzák a munkavállalókat, nem képesek vagy nem hajlandók tőkét beruházni

<sup>8</sup> Lásd például a *The Economist* 1993. március 13. számának a témával foglalkozó külön összeállítását. A közép-kelet-európai „magánszektorral” foglalkozó legtöbb írás abból indul ki, hogy a gazdasági tevékenységeknek az „állami szektoron” kívüli valamennyi formáját a magánszektorhoz kell számítani. De felmerül a kérdés: olyannyira távan kellene-e értelmeznünk ezt a fogalmat, hogy például a „lengyel piacokon” és szerre a régióban az utcán, aluljárókban árusítók primitív kereskedelmi tevékenységét is ide kellene sorolnunk? Ez lenne a vágyott szabadpiaci kapitalizmus, vagy ez még csak a bolhapiaci kapitalizmus? (Az eredetiben szereplő szójáték: free market capitalism – flea market capitalism. – *A szerk. megj.*) Nevezzék az újságírók és a politikusok annak, aminek akarják, tudományos fogalomalkotásunk azonban körültekintőbb és pontosabb kell legyen annál, hogy ezt az utcai zsidvásárt a magánszektor kategóriájába soroljuk.

(Gábor [1992]). Ez az állami gazdaságpolitika és a magánszektor hasonló színvonalú válasza nyilván nem a megfelelő recept arra, hogy egy dinamikus gazdaság motorját alkotó legális magánszektor kifejlődhessék.

### Rekombináns tulajdon

Igaz ugyan, hogy sem a tulajdonosi „ősrobbanás”, sem az evolúciós közgazdaságtan gazdaságpolitikai irányvonalát nem valósították meg Magyarországon, a tulajdonviszonyok mégis számottevő mértékben átalakultak az utóbbi évek folyamán. Ennek eredményeként nem jöttek létre világosan körülhatárolt magántulajdonosi jogosítványok, de az állami tulajdon régi formáinak továbbélése vagy újratermelődése sem következett be.

1988 óta ugrásszerűen nőtt az új gazdasági egységek száma Magyarországon. Az 1. táblázat alapján látható, hogy

– 1988 végétől 1994 közepéig 60 százalékkal csökkent az állami vállalatok száma;

– a részvénytársaságok száma drámai emelkedést mutatott (116-ról 2679-re);

– de a korlátolt felelősségű társaságok számában következett be messze a legnagyobb ugrás, mert 1994 közepén már több mint 79 000 létezett, miközben 1988 végén még csak 450-et lehetett belőlük találni.

1. táblázat

A fő vállalati formák számának alakulása Magyarországon, 1988–1994

Szervezeti forma	1988. december	1989. december	1990. december	1991. december	1992. december	1993. december	1994. május
Állami vállalat	2 378	2 399	2 363	2 233	1 733	1 130	892
Részvénytársaság	116	307	646	1 072	1 712	2 375	2 679
Korlátolt felelősségű társaság	450	4 485	18 317	41 206	57 262	72 897	79 395

*Forrás:* Monthly Report, 1994. 2. sz. MNB, Monthly Bulletin of Statistics, 1994. 5. sz. KSH.

Az 1. táblázatból világosan kitűnik az új gazdasági egységek elburjánzása a magyar gazdaságban. De megbízható képet adnak-e ezek az adatok a tulajdonviszonyok változásáról is? Nem, főként akkor nem, ha ezeket a számokat az állami és magántulajdon dichotómiájának alapján próbálják értelmezni, mint ahogy a poszt-szocialista országok tulajdonviszonyainak átalakulásáról folyó vitában sokan ezt teszik.

**Az állami tulajdon új formái.** Vegyük először szemügyre az 1. táblázat második sorában szereplő részvénytársaságokat! Ezek között találunk néhány, a „rendszerátalakítás” után létrehozott magánvállalkozást is. Sokuk azonban azoknak az állami vállalatoknak a jogutódja, melyek az előző években még a táblázat első sorában szerepeltek. A korábbi állami vállalatokat kötelezték arra, hogy társasággá alakuljanak (az erre vonatkozó határidőt többször meghosszabbították), s ennek a folyamatnak révén változott meg e vállalatok jogi formája, s jöttek belőlük létre a részvénytársaságok.

A fő kérdés persze az, hogy ki is a részvényeik tulajdonosa? Az ilyen átalakulás után szinte kivétel nélkül az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) vagy a később létrehozott Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság (ÁV Rt.) kezében maradt a többségi részesedés. Ezek szerint tehát „magán” és „állami” aktorok közösen osztoznak a tulajdon ezen új, rekombináns formáján, ahol az „állami” tulajdonrész természeté és a tulajdonosi jogok gyakorlásának eszköztárszere is megváltozott a korábbi időszakhoz képest. Miközben ugyanis a szocializmusban az „állami tulajdon” *hatósági tulajdonként* jelent meg, ahol valamely minisztérium (például az Ipari Minisztérium)

gyakorolta a hatósági jogokat, a posztkommunista korszakban a társaságok megalakítása *részvénytulajdonná* konvertálta a hatósági tulajdont, a részvényekhez kapcsolódó jogosítványokat pedig az állami vagyonért felelős valamely ügynökség révén gyakorolják.

A privatizációs ügynökség utasítására végrehajtott társasági átszervezés némi újraállamosítási jelleget is kapott az adott viszonyok között. Magyarországon ugyanis a vállalatvezetők a nyolcvanas években *de facto* tulajdonosi jogokat gyakoroltak (nem idegeníthették ugyan el a rájuk bízott állami vagyont, de működtetésének módját és a keletkező jövedelem felhasználását részben befolyásolni tudták), Lengyelországban pedig ugyanezen időszakban a munkásoknak voltak hasonló jogaik. Ilyen körülmények között a társasági átszervezés e jogok megnyirbálására, vagyis központosításra irányuló kísérletként is értelmezhető. Mivel az állami elit nem szívesen engedi a gazdaságot kezei közül kicsúszni, ez közrejátszik a *kvázimagántulajdon* kialakulásában. A dolog iróniája abban van, hogy pontosan a privatizációért felelős ügynökségek válnak a központosítás eszközévé, amennyiben a részvénytulajdonon keresztül ellenőrzést gyakorolhatnak a vállalatok felett (*Voszka* [1992a]).

Az ilyen centralizált ellenőrzés hatékonysága mindazonáltal fordított arányban áll a közvetlen beavatkozások mértékével és kiterjedtségével (a centralizáció csapdáját már jól ismerik a régióban). Ezért az említett centralizációs tendenciákkal párhuzamosan léteznek törekvések, hogy privatizálják az állami vagyon menedzselésének funkcióját. Ezekben a megoldásokban az állam (ügynökségein, az ÁVÜ-n és az ÁV Rt.-n keresztül) végső soron fenntartja magának a jogot vagyonának későbbi eladására, addig azonban „magánkézbe” adja a részvénytulajdonosi jogosítványok mindennapi gyakorlását különböző alvállalkozói, megbízási szerződések révén (consulting cégeknek, portfóliómenedzsment csoportoknak).

**Vállalati kereszttulajdonlás.** A részvénytársasági formában működő vállalatoknak azonban, csak elvétele egyedüli tulajdonosa az állam. Kik tehát a többi részvényesek? Erre egyenes választ lehet adni: a nagy részvénytársaságok tipikus tulajdonosai más nagy részvénytársaságok. Ezt a következtetést abból a vizsgálatból vontuk le, amelyben a 200 legnagyobb vállalat és a 25 legnagyobb bank (gyakorlatilag az egész pénzügyi szektor) tulajdonosi szerkezetét térképeztük fel az 1993-as állapotok alapján.<sup>9</sup> Ebben a vizsgálatban vállalatoként a 20 legnagyobb tulajdonos kilétét derítettük fel, de a tulajdon nagyfokú koncentrációja miatt ezzel gyakorlatilag minden vállalat esetében a részvények legalább 90 százalékáról számot tudunk adni.

A budapesti és a 19 megyei cégbíróságon megtaláltuk a 200 kiválasztott vállalatból 183-nak és a 25 bankból 23-nak a tulajdonosi adatait.<sup>10</sup> Az állami tulajdon valamilyen formája – legyen a közvetlen tulajdonos az ÁV Rt., az ÁVÜ vagy egy helyi önkormányzat (melyek ingatlanjaikat általában részvényekre cserélték) – a feltérképezett vállalatok és bankok döntő többségében jelen volt. Külföldi többségi tulajdonban volt a mintából 31 vállalat. A 20 legnagyobb tulajdonos közé számító magyar magánszemélyek tulajdonosi részesedése csak 12 esetben érte el vagy haladta meg a 25 százalékot. Szempontunkból a legérdekesebb az volt, hogy 82 esetben találtunk a 20 legnagyobb tulajdonos között egy vagy több másik magyar vállalatot. Ebből 41 esetben a magyar vállalat(ok) egyértelmű többségi tulajdonosok voltak (legalább a részvények felét plusz egy részvényt birtokoltak). A 205 felderített részvénytársaság (vállalat és bank) 20 százalékánál tehát még a legszigorúbb mércével mérve is kimutat-

<sup>9</sup> A vállalatok listáját a Figyelő Top 200 rangsorából vettük, ami az amerikai Fortune 500 magyar megfelelője. A Figyelő szerkesztőivel való konzultáció után, amelyben ragnsorolási módszereiket ismertették velünk, néhány céget kiejtettünk listájukról, néhányat pedig hozzáírtunk saját elemzéseink céljainak megfelelően.

<sup>10</sup> A 17 „hiányzó” vállalatból nyolc aktáját a cégbíróságok pecsételték le, öt dosszié hiányos volt, négy vállalat pedig nem járult hozzá a tulajdonosai kilétének felfedéséhez.

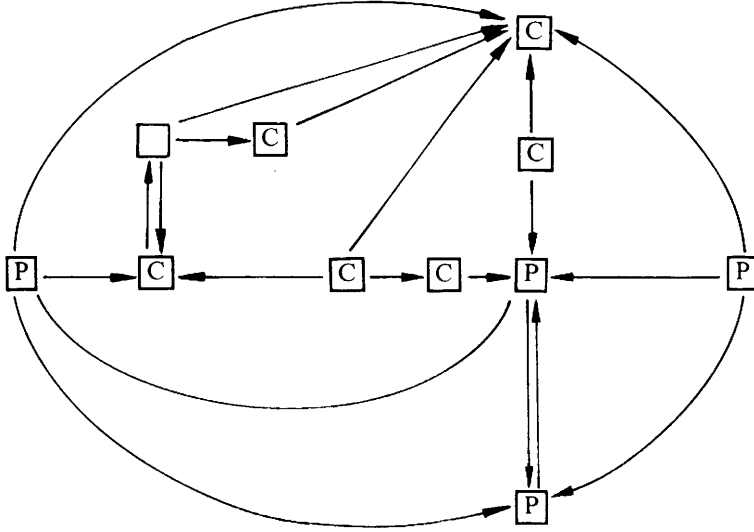
ható a vállalati kereszttulajdonlás, 40 százalékánál pedig valamilyen mértékben érvényesül ez a tulajdonosi forma.

A vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok révén létrejött hálózatok közül kettőt mutat be az 1. ábra. A nyilak a tulajdonosok felől mutatnak a tulajdon tárgyát képező

1. ábra

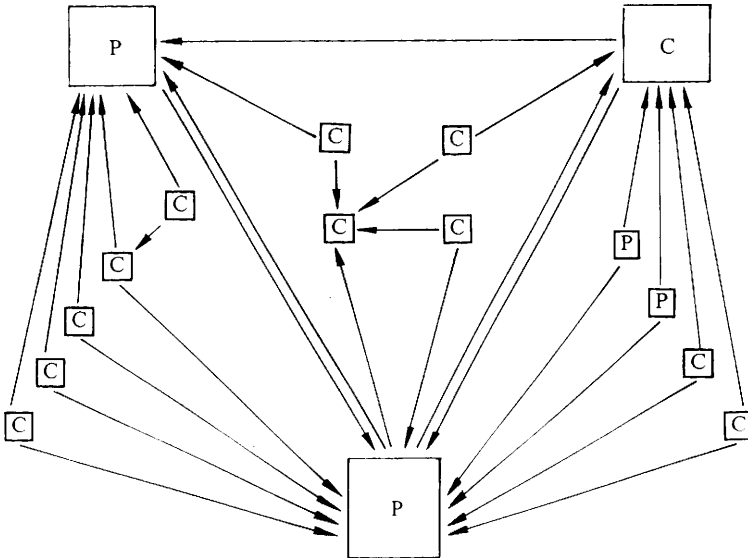
**Két tulajdonosi hálózat a legnagyobb magyar vállalatok között**

1. hálózat



2. hálózat

P = pénzügyi intézmény (bank vagy biztosító)  
C = vállalat



nagy részvénytársaság felé. A gyenge kapcsolatok nincsenek ábrázolva (ahol a tulajdonosi partnernek nincs több, bármilyen irányú tulajdonosi kapcsolata legalább még egy, a hálózatba tartozó vállalattal).<sup>11</sup> Jelen tanulmányban, ahol a rekombináns tulajdon elterjedtségét próbálom felbecsülni, elégséges annak bemutatása, hogy a legnagyobb magyar vállalatok a kereszttulajdonosi szálak sűrű horizontális hálózatával kapcsolódnak egymáshoz.

**Bolygóvállalatok a részvénytársaságok gravitációs terében.** Most az 1. táblázat 3. sorában szereplő korlátolt felelősségű társaságok felé fordulunk, melyek száma a poszt szocialista korszakban ugrásszerűen emelkedett. E kft.-k között vannak valódi magánvállalkozások is, de sok közülük nem teljesen független az előzőekben vizsgált, átszervezés révén létrejött részvénytársaságoktól. A korábbi szocialista vállalatok valójában aktív alapítónak bizonyultak, és továbbra is tulajdonukban tartják az általuk létrehozott, társasági formában működő egységeket.

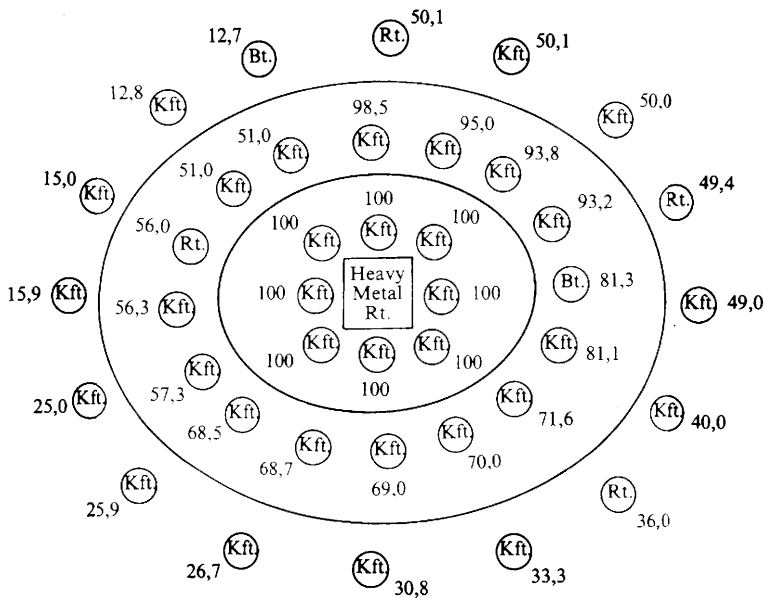
A tulajdonosi átalakulás alapvető folyamata ebben az esetben a decentralizált átszervezés volt, amely a hatalmas adósságok, az eladások csökkenése, illetve a fenyegető csőd nyomása alatt ment végbe. Kedvezőbb helyzetben lévő vállalatoknál a privatizációt megelőzve kívánták a menedzserek helyzeti előnyüket kihasználni, illetve a minisztériumokkal szembeni autonómiájukat növelni. Ennek érdekében sok állami nagyvállalat vezetői kihasználták a társasági törvény adta lehetőségeket, hogy rt.-ket és kft.-ket alapíthattak. A tipikus esetben feldarabolták a szervezetet (tevékenységi területek, gyáregységek, részlegek, sőt néha műhelyek szerint) kisebb részekre, és ezekből társasági formában működő egységeket létesítettek. Nem számít kivételnek az az eset, amikor a korábbi állami nagyvállalat valamennyi tevékenységét szétszították ilyen módon, s most az ezeket végző 15-20 szatellit vállalat kering az anyavállalati központ körül.

Mint jogi személyiséggel rendelkező, újonnan létrehozott gazdasági társaságok, ezek az új egységek formálisan független, önállóan bejegyzett, saját vezetéssel és mérleggel rendelkező vállalatoknak számítanak. A közelebbi vizsgálat azonban kimutatja, hogy a gyakorlatban autonómiájuk nem teljes körű, mert a felettük ellenőrzést biztosító tulajdonosi részesedéssel általában maguk az anyavállalatok rendelkeznek. Ezt az esetet példázza az egyik legnagyobb magyar fémkohászati vállalatnak (nevezzük Heavy Metal Rt.-nek) a „bolygórendszere” is, amelyet a 2. ábrán mutatunk be. Mint ahogy az ábrán látható, az AV Rt. a portfóliójába tartozó hatalmas kohászati részvénytársaság 40 bolygóvállalatából 26-nak többségi tulajdonosa.

A szatellitvállalatok a Szaturnusz gyűrűihez hasonlóan keringenek a hatalmas társasági központ körül, koncentrikus körpályákon. Legközelebb a központhoz, mintegy geoszinkron pályán keringenek az alapvető kohászati technológiai egységek, a meleghengermű, az energiaellátás, a fenntartó egységek és a stratégiai tervező részleg, ahol a központ tulajdonosi részesedése nem csökkent 100 százalék alá. A következő gyűrűbe tartozó szatellit egységeknél a központ tulajdonosi részesedése 50 és 99 százalék között mozog. Itt található a hideghengermű, a drót- és kábelmű, az oxigéngyár, a galvánüzem és más megmunkáló üzemek, a speciális öntöde, a minőségellenőrzést és a marketinget végző egységek. Ezek az egységek egymáshoz is és a központhoz is a technológiai függőség kötelekeivel kapcsolódnak. Mint ahogy a belső körbe tartozó egységeket, a társasági központ ezeket is geoszinkron pályán tartja többségi tulajdonosi részesedése és a technológiai függőségük révén. A társasági központ és e középső gyűrűbe tartozó szatelliták közti viszonyt kettős törekvés jellemzi: egyrészt a központ megújuló igyekezete a szigorúbb beszámolási rend és a szorosabb pénzügyi ellenőrzés bevezetése érdekében, másrészt az egységek próbálkozása autonómiájuk fokozására. Ez utóbbit a személyes kapcsolatok révén és a kft. menedzserek klubjának kéthetente megtartott ülésein koordinálják.

<sup>11</sup> Az erős és a gyenge kapcsolatok teljes hálózatát egy más célú vizsgálat keretében a későbbiekben fogjuk elemezni.

A Heavy Metal Rt. „bolygórendszere”



Az egységek mellé írt százalékok a Heavy Metal tulajdonosi részesedését adják meg az illető társaságban.

A külső körbe tartozó bolygóvállalatok még a közepén elhelyezkedőknél is heterogénebb termelési profillal rendelkeznek (építőipar, ipari szolgáltatás, számítástechnika, kerámiagyártás, gépipar) és tőkeellátottságuk is gyengébb általában az előzőekénél. A Heavy Metal gravitációs tere itt már nem érvényesül olyan meghatározó erővel: néhány új egységet ugyan nemrég magához vonzott, mások viszont most készülnek kilépni belőle. Az újonnan érkezők közül egyesek a Heavy Metal belföldi vevői közé tartoznak. Mivel nem volt képes behajtani a tartozásaikat, a Heavy Metal inkább belement egy adósság-tulajdoni részesedés cserébe, mintsem hogy hagyja ezeket a felszámolási eljárás során megsemmisülni. Érdekes még megjegyezni, hogy a régi állami vállalatból létrehozott kft.-k közül néhánynál a társasági központ lízingegyezmények segítségével is igyekszik a centrifugális erőket kiegyensúlyozni, ha tulajdonosi részesedése nem éri el az 50 százalékot.

Az 1. táblázat harmadik sorában szereplő korlátolt felelősségű társaságok között található bolygóvállalatokat tehát nem lehet egyértelműen besorolni sem a valódi magánvállalatok közé, de a szocialista múlt jellegzetes állami vállalati maradványai közé sem. Az alapító vállalat mellett legtöbb esetben még másoknak is van bennük tulajdonosi részesedése: a vezető és középszintű menedzserek, magasan képzett szakemberek és a vállalat más alkalmazottai is megtalálhatók az alapítók és a tulajdonosok között. A vegyes tulajdon eme formájához az említett magánszemélyek mellett gyakran más – társasági – tulajdonostársak is kapcsolódnak: ezek néha független vállalatok, gyakran azonban ugyanazon társasági központ más bolygóvállalatai vagy más társasági központ leányvállalatai, melyek vagy szállítói, vagy vevői oldalról

kötődnek az érintett társasági formában működő egységhez (Voszka [1990], [1991a], Stark [1992]). A rekombináns tulajdonnak ebben a formájában a bankokat is megtaláljuk a tulajdonostársak között. A kft.-k és más társaságok létrehozását sok esetben éppen a vállalat eladósodottsága váltotta ki, az átszervezési folyamat során pedig a kereskedelmi bankok kintlévőségeiket tulajdonosi részesedésre váltották át. Itt utalni kell arra, hogy a kereskedelmi bankoknak mint részvénytársaságoknak az esetek döntő részében az állam a legnagyobb tulajdonosa.

Ebben az alpontban a rekombináns tulajdon vizsgált formájára a bolygóvállalat elnevezéssel utaltunk. Azt, hogy ez valójában milyen tulajdonosi struktúrát rejt, a komplex és szövevényes magyar viszonyok között kissé nehézkes pontosan megfogalmazni: a bolygóvállalat egy korlátolt felelősségű társaság, melynek tulajdonosai között megtalálhatók magánszemélyek, magánvállalatok, más korlátolt felelősségű társaságok, mely utóbbiaknak részvénytársaságok, bankok és nagyvállalatok a tulajdonosai, s e részvénytársaságok, bankok és nagyvállalatok legnagyobb tulajdonosa pedig az állam. Ebben az új tulajdonformában átszövik tehát egymást a kereszttulajdonlás horizontális szálai és a Matriszka-babaként összerakott holdingokon belüli vertikális tulajdonosi kapcsolatok.

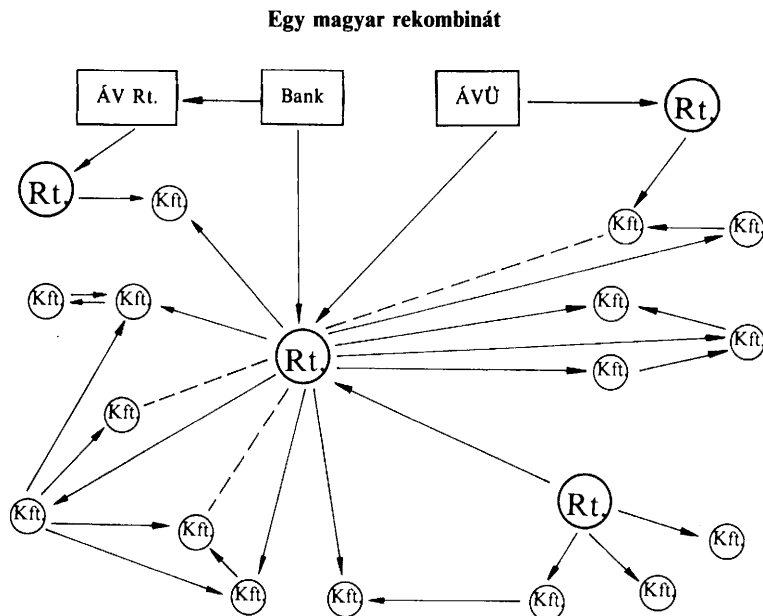
**Rekombinátnok.** Az előző vizsgálatok során azt találtuk egyrészt, hogy a többekévé állami tulajdonban lévő cégek vállalatközi tulajdonosi hálózatokban szervezik újra erőforrásaikat, másrészt pedig, hogy e cégek közül sokan bolygóvállalatokat létesítettek, melyek más gazdasági egységekhez is tulajdonosi szálakkal kötődnek. A magyar gazdaságban tehát a tulajdon rekombináns minősége nemcsak a legnagyobb cégek közötti közvetlen (horizontális) tulajdonosi kapcsolatokból, valamint a bolygóvállalataikhoz fűződő közvetlen (vertikális) tulajdonosi viszonyból adódik, hanem a közvetlen és közvetett kapcsolatok egész rendszeréből is. Ennek a legkülönfélébb (kicsi, nagy, sokfajta jogi formájú) egységeket magába foglaló konfigurációnak határozott hálózatjellege és ebből fakadó tulajdonságai vannak. A rendelkezésünkre álló adatok nem teszik lehetővé ezen összetett viszonyrendszer átfogó feltérképezését. A cégbíróságokon találunk ugyan adatokat egy-egy vállalat tulajdonosairól, a vállalatoknak azonban nem kötelező megadniuk azon cégek listáját, melyekben saját maguk tulajdonosi részesedéssel rendelkeznek. Egyes hálózatok legalább részleges rekonstrukciójára mindazonáltal képesek voltunk a vállalati tereptanulmányok, az ÁVÜ publikus adatai és a bankárokkal, konzultánsokkal készült interjúk alapján (utóbbiak saját maguk is feladatuknak tekintik, hogy ne csak a vállalatokról, hanem a hálózatokról is tudjanak). Egy ilyen rekonstrukció stilizált képét mutatjuk be a 3. ábrán.

Ahhoz, hogy tájékozódni tudjon az olvasó a 3. ábra grafikus terében, azt kell elképzelnie, hogy most az 1. ábrán bemutatott tulajdonosi hálózat egy kis részletét vesszük nagyító alatt szemügyre. Itt azonban nemcsak a nagyvállalatokat horizontálisan összekötő közvetlen tulajdonosi szálakat tüntettük fel, hanem a bolygóvállalataik egy részét is, a 2. ábrához hasonlóan. Azonnal szembeütik azonban a mostani és a Heavy Metal esete közötti eltérés is. A Heavy Metal körül elhelyezkedő koncentrikus körök ugyanis egy szorosan integrált holdingot tártak elénk, melynek felépítése a maga gigantikus méretei ellenére is egyszerű volt. A 3. ábrán azonban egy ettől különböző, összetettebb konfiguráció látható.

Ezt az utóbbi formát neveztük el *rekombinátnak*, amely alkalmas hibrid fogalomnak látszik a *rekombináns tulajdoni hálózatok* hibrid jelenségének megjelölésére. Itt azt látjuk, hogy a társasági átszervezések melléktermékeként létrejövő korlátolt felelősségű társaságok nemcsak egy, hanem több részvénytársasághoz is kötődnek tulajdonosi szálakkal, sőt mi több, más kft.-k is rendelkeznek bennük, nem jelentéktelen mértékben, tulajdonosi részesedéssel. A rekombinátnot nem lehet eme vertikális és horizontális kapcsolatok egyszerű összegződésének tekinteni: már egy adott kft. és rt. közötti kapcsolatot sem lehet határozottan vertikálisként jellemezni, mert ezzel szem elől tévesztjük az erőforrások kft.-k közötti kombinálásának tényleges módját. Amilyen arányban a rekombinátn ténylegesen hálózati sajátosságokkal rendelkezik,



3. ábra



oly mértékben fel kell cserélnünk a vertikális és horizontális dichotómiát egy, a tárgyhoz jobban illő fogalomhasználattal; terjedelem, sűrűség, szoros és laza kapcsolódás, strukturális szakadás stb. (Granovetter [1973], Breiger [1991], Burt [1992]).

A vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok széles körű elterjedtsége, valamint a rekombinátnak, mint szervezeti formának a megjelenése arra kell indítsion továbbá, hogy az elsődleges elemzési egységnek ne az individuális vállalatot, hanem a vállalatok hálózatát tekintsük Magyarországon, mivel itt a gazdaságnak is ez az alapvető egysége. Így a vállalkozásnak és a vállalati átszervezésnek sem az individuális magántulajdonos személye vagy az elszigetelt vállalat az alanya, hanem a társadalmi hálózat, amelyben a korábban fel nem ismert erőforrásokat feltárják, és hasznosítás céljából egymással kombinálják. A tulajdonosi struktúrát már ezen az alapon szervezték újjá Magyarországon, a gazdaságpolitika azonban még nem vett tudomást ezeknek a hálózatoknak a létezéséről. Mindaddig, amíg a privatizációs politika fókuszában az áll, hogy a legmagasabb árat kapják azokért a vagyontárgyakért, melyek egy adott vállalathoz kötődnek, és amíg az átszervezési, illetve konszolidációs programokat is szigorúan vállalati szinten folytatják, addig a magyar gazdaság hálózatjellegű tulajdonosi szerkezetében rejlő lehetőségeket nem használják ki kellőképp. Amíg a hivatalos politika árnyékában maradnak, addig ellenőrizetlen ügyletek is folyhatnak e hálózatokban.

**A rekombináns tulajdon csehországi formája.** Úgy tűnhet első pillantásra, hogy a sokat magasztalt utalványos privatizáció olyan tulajdonviszonyokat eredményezett Csehországban, melyek inkább összhangban állnak a magántulajdon–állami tulajdon általam bírált duális modelljével. Utalványos árverési rendszerükkel állampolgárok millióit befektetővé előléptetve, látszatra a népi kapitalizmust részesítették előnyben a cseh gazdaságpolitikuskusok, ahol világosan elkülönül a magán- és az állami tulajdon. A számítógépes árverés első fordulója előtt néhány hónappal mindazonáltal még csak néhány százezer állampolgár tért be a privatizációs lottózókba, hogy ezer korona

regisztrálási díj fejében hozzájusson a beruházási pontjait jelképező utalványos csekkfüzetéhez. Az alacsony részvétel problémája nyomban megoldódott azonban, mikor a „privatizációs befektetési alapok” (amelyek létrehozása a program első változatában még nem is szerepelt) ezerszázalékos hozamot kezdtek ígérni a beruházási pontjaikat nekik átadó állampolgároknak egy évre és egy napra azt követően, hogy a pontokat beváltották részvényekre. A csehek és a szlovákok a szocializmus időszakában kialakult viselkedési mintákat követték: kerülvén a kockázatot nem tolongtak tömegesen mint befektető játékosok, amint azonban garantált jövedelmet helyeztek kilátásba számukra, azt készséggel elfogadták. Millióknak jött meg hirtelen a kedve az aláírásra.

Az utalványos privatizáció ennél fogva nem vezetett ugyan el a populáris kapitalizmushoz, Vaclav Klaust azonban kétségkívül populárisrá tette.<sup>12</sup> Az utalványos csekkfüzetben milliók írták alá nevüket közvetlenül Vaclav Klaus (mint pénzügyminiszter) neve mellé, s a néhány hétre rá tartott választások eredményeként a politikai miniszterelnökké lépett elő. A népi kapitalizmus helyett azonban egy kissé furcsa finánckapitalizmus kelt ki a tojásból. Az utalványos privatizáció első fordulóját követően a kilenc legnagyobb befektetési alap begyűjtötte a beruházási pontok 48,5 százalékát, a többi, hozzávetőleg 400 alap rendelkezett a pontok 23,4 százalékával, s csak a megmaradó 28,1 százaléknyi pontot tartották meg az állampolgárok saját befektetési szándékaikat érvényesítendő.<sup>13</sup> Ezeket a befektetési alapokat ráadásul nem is lehet egyértelműen magánintézményeknek tekinteni: a kilenc legnagyobb alap közül hetet az állami tulajdonban lévő bankok alapítottak. Mindennek a tetejébe az utalványos privatizáció során ezek a befektetési alapok más bankokban is részesedést szereztek, a cseh gazdaság csúcán tehát szervezeti kereszttulajdonlás jött létre a neki megfelelő zűrzavaros viszonyokkal.



A fentiek szerint Magyarországhoz hasonlóan Csehországban is (meg szerte a régióban) erősen átalakultak a tulajdonviszonyok, de világosan körülhatárolható, a magán- és az állami szférát elválasztó tulajdonformákat ez az átalakulás kevésbé eredményezett.<sup>14</sup> Ez a fejlemény alapvető elméleti feladattá nem azt léptette elő, hogy pontosan kijelöljük a magánszektor határvonalát, mivel maga a kétszektoros tulajdonosi modell már inadekvátnak tűnik a posztoszocialista gazdaságok elemzésében. Ennek ellenére szinte minden elméleti megközelítés és minden privatizációs javaslat a magánszektor–állami szektor duális gazdaságképből indul ki. Ez a gondolkodási keret azonban nemcsak hogy alkalmatlan, de félrevezető is, és a rá épülő politikák torz következményeket eredményeznek. Ez az elméleti hiányosság nem orvosolható a magán- és az állami tulajdon közötti határvonal pontosabb meghúzásával: e régi felosztás olyannyira elavult ugyanis az idők folyamán, hogy ami régebben egy határvonal lehetett, az ma már egy egész zónává hízott.

<sup>12</sup> A miniszterelnök politikai képességeiről lásd *Rutland* [1993] elemzését.

<sup>13</sup> *PlanEcon Report*, vol. VIII., 1992. december 31., 8–9. o. A legnagyobb befektetési alapok ereje jóval felülmúlja még azt is, amit a fentebbi számarányok sejtetnek, mert a kisbefektetők valójában nemigen tudják képviseltetni magukat a vállalatok irányító testületeiben. E testületekbe szinte kizárólag a befektetési alapok képviselői kerültek, s egyes becslések szerint a 13 legnagyobb alap rendelkezik a testületi helyek 75 százalékával. Egy megfigyelő szerint „emellett eltörpülnek a bármely fejlett nyugati gazdaság koncentrációs mutatószámai, s triviálissá válhatnak azok a megbízó-ügynök és kollektív cselekvési problémák, melyekre az ügyvédek és a szakterülettel foglalkozó elméleti kutatók hagyományosan a figyelmüket összpontosították”. (*Coffee* [1994] 3. o.)

<sup>14</sup> Ezzel összevethető *Walder* [1992] elemzése a hasonlóan homályos és szövevényes kínai tulajdonviszonyokról.

Az államszocializmus legszívósabb öröksége talán éppen az, hogy mialatt a gazdasági és politikai szereplők éppen ki akarják szabadítani a gazdaságot az állam szorításából, nekünk teoretikusoknak a gondokodásmódunk alapvetően marxista maradt: mindenütt a tulajdonos után fürkészünk. De a tulajdon tárgyai nemcsak dolgok lehetnek, hanem éppúgy bizonyos *jogok, hogy megtehesünk dolgokat*. Az ipari országokban lezajló fejlődés is éppen azt sugallja, hogy végbemehet a tulajdon hatékony dezintegrációja, amelynek eredményeképp egy sor gazdasági szereplő legitim, de különböző formájú rendelkezési lehetőséget kap ugyanazon dolog felett (lásd különösen Grey [1980], Comisso [1991]). Ebben a szemléletben a tulajdonosi jogok átruházása valójában azt jelenti, hogy újratárgyalják a résztvevők széles körének egymáshoz fűződő viszonyát, vagyis rendezik a *különbőféle tulajdonosi jogosítványokra* vonatkozó igényeiket.

Nem kell tehát csodálkoznunk azon, hogy a kelet-európai gazdaságok újjászervezése során olyan új tulajdonosi formák jönnek létre, amelyek sem állami, sem magántjellegűnek nem tekinthetők. Kelet-Európában olyan gazdasági formák bontakoznak ki, amelyek sem államkapitalizmusként, sem piaci szocializmusként nem sorolhatók be. Vegyes gazdaságként igen, de nem azért, mert itt egyaránt működnek magán- és állami vállalatok, hanem mert maga a tipikus vállalati forma az állami és a magán tulajdonviszonyok kombinációja. Pontosabban szólva, új tulajdonviszonyok alakulnak ki, melyekben feloldódnak, összeszövődnek, új módon kapcsolódnak össze a magán- és az állami tulajdon jellegzetességei. Kelet-Európában a *rekombináns tulajdon* a meghatározó; ennek elemzése pedig azt vetíti előre, hogy egy sajátos vonásokkal rendelkező kelet-európai kapitalizmus van kifejlődőben, amely legalább annyira különbözni fog a nyugat-európai mintától, mint a jelenkori kelet-ázsiai változatok.

#### Hivatkozások

- BOLTANSKI, L.–THÉVENOT, L. [1991]: De la justification: Les économies de la grandeur. Gallimard, Párizs.
- BOURDIEU, P. [1990]: The Logic of Practice. Stanford University Press, Stanford.
- BOYER, R. [1991]: Markets within Alternative Coordinating Mechanisms: History, Theory, and Policy in the Light of the Nineties. Conference on the Comparative Governance of Sectors, Bigorio (Svájc).
- BREIGER, R. [1991]: A nemzetek közötti gazdasági kapcsolatok struktúrái. Megjelent: *Angelusz Róbert–Tardos Róbert* (szerk.) Társadalmak rejtett hálózata c. kötetben. 111–136. o.
- BRESSER, P. L. C. [1993]: The Crisis of the State Approach to Latin America. Discussion paper, 1. sz., Instituto Sul-Norte, november.
- BUNCE, V.–CSANÁDI MÁRIA [1992]: A Systemic Analysis of a Non-System: Post-Communism in Eastern Europe. A magyar–amerikai politikatudományi kerekasztal-konferenciára (Budapest, 1991. december) benyújtott tanulmány. Cornell Working Papers On Transitions from State Socialism. 5. o.
- BURT, R. [1992]: Structural Holes. Harvard University Press, Cambridge.
- COFFEE, J. [1994]: Investment Privatization Funds: The Early Czech Experience. Paper prepared for a workshop of the World Bank Corporate Governance Project, School of Law, Columbia University, április.
- COMISSO, E. [1991]: Property Rights, Liberalism, and the Transition from „Actually Existing” Socialism. East European Politics and Societies. Vol. 5, 1. sz. tél, 162–188. o.
- DURKHEIM, E. [1897]: Le suicide: étude de sociologie. Párizs.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1979]: The Second (Secondary) Economy. Acta Oeconomica 3–4. sz.
- GRANOVETTER, M. [1973]: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 1360–80. o.
- GREY, T. [1980]: The Disintegration of Property. Megjelent: *J. Rolland Pennock–John W. Chapman* (szerk.): Property. New York University Press, New York. 69–85. o.
- KORNAI JÁNOS [1992]: A posztoszocialista átmenet és az állam. (Gondolatok fiskális problémákról) Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- LAKY TERÉZ [1992]: Kis- és közepes vállalkozások Magyarországon. Az Európai Bizottságnak készített jelentés. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.
- MELLÁR TAMÁS [1992]: A privatizáció két éve. Népszabadság, május 22.
- MIRODY, M. [1992]: Contradictions in the Subconscious of the Poles. Megjelent: *Gomulka–Polonsky, A.* (szerk.): Polish Paradoxes Routledge, London. 227–236. o.

- MURRELL, P. [1990]: Big Bang Versus Evolution Eastern European Economic Reforms in the Light of Recent Economic History. PlanEcon Report. VI(26) június 29.
- NEE, V. [1989]: A Theory of Market Transition. *American Sociological Review* 54(6): 663–681. o.
- NEE, V. [1993]: Sleeping with the Enemy: Why Communists Love the Market. *Theory and Society* (megjelenés alatt).
- NELSON, R.–WINTER, S. G. [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1991]: Labour Conflicts of Privatization. *Acta Oeconomica*. 43:213–230. o.
- PECK, M.–RICHARDSON, T. J. (szerk.) [1992]: *What is To Be Done? Proposals for the Soviet Transition to the Market*. Yale University Press, New Haven.
- RUTLAND, P. [1993]: Thatcherism, Czech-style: Transition to Capitalism in the Czech Republic. *Telos*, 94, tél, 103–129. o.
- SACHS, J. [1989]: My Plan for Poland. *The International Economy* 3, (december) 24–29. o.
- SCHMITTER, P. [é. n.]: Modes of Governance of Economic Sectors. Kézirat, Stanford University.
- SIK ENDRE [1992]: From Second Economy to Informal Economy. *Journal of Public Policy*, 12,2:153–175. o.
- STARK, D. [1986]: Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 51:492–504. o.
- STARK, D. [1989]: Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy. Megjelent NEE–STARK (szerk.) *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford University Press, Stanford.
- STARK, D. [1992]: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies* 6. sz. 17–51. o.
- VOSZKA ÉVA [1990]: Ropewalking: Ganz Danubius Ship and Crane Factory Transformed in a Company. *Acta Oeconomica* 1–2. sz. 285–302. o.
- VOSZKA ÉVA [1991]: Tulajdon-reform. *Pénzügykutató Rt.* Budapest.
- VOSZKA ÉVA [1992]: Escaping from the State, Escaping to the State. Arne Ryde Symposium on the „Transition Problem.” *Benyújtott tanulmány*. Rungsted (Dánia), június.
- WACQUANT, L. J. D. [1993]: Solidarity, Morality and Sociology: Durkheim and the Crisis of European Society. *The Journal of the Society for Social Research* 1:1–7.
- WALDER, A. [1992]: Corporate Organization and Local State Property Rights: The Chinese Alternative to Privatization. *A Political Economy of Privatization in Eastern Europe, Asia, and Latin America* c. konferenciára benyújtott tanulmány, Brown University, április.
- WHITE, H. C. [1992a]: *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton University Press, Princeton.

BRÓDY ANDRÁS

## A GDP mérése proxyk segítségével

Jánossy Ferenc módszerének idősoros alkalmazása

---

Jánossy Ferenc eljárása az árrendszereket mellőzve méri az egyes országok fejlettségi szintjét. Az eljárás gyorsítja és egyszerűsíti a térbeli összehasonlítást, ugyanakkor lényegesen fokozza a számítás pontosságát és megbízhatóságát. Kérdéses azonban, mennyire alkalmas ez az eljárás az időbeli összevetésre. Ezt vizsgálva a magyar bruttó hazai termék (GDP) ma még meglehetősen hiányos, és – mint e munkából is kiviláglik – sajnos még mindig nem eléggé megbízható történeti idősorának bírálatára és kiegészítésére készülök fel, elméleti és gyakorlati szempontok alapján. Az eljárást e tanulmányban a már rendelkezésre álló 1924–1990. évi adatsorra alkalmazom.\*

---

Jánossy Ferenc felismerésének lényege az, hogy gazdasági mérés (összehasonlítás) lehetséges árak vagy értékek („intenzív mennyiségek”) alkalmazása nélkül is (Jánossy [1963]). Eljárása és számítása a hatvanas években igen hasznosnak bizonyult, mert nem volt más, megbízható módszerünk a gazdasági helyzet felmérésére. Az akkoriban érvényes árrendszer arányait ugyanis már a felismerhetlenségig eltorzították a hibásnak bizonyult gazdaságpolitikai preferenciák.<sup>1</sup> Hasonló torzulást mutatott a háborús készülődés miatt a kiindulási alapként (bázisként) használt 1938. évi árrendszer is. Ezért a gazdasági növekedés kiszámításának korábban bevált és ismert eljárásai megbízhatatlanná és félrevezetőkké váltak.

Az állami redistribúció világszerte növekedőben van, vagy másképpen fogalmazva, az állami költségvetés növekvő abszolút és relatív súlya mindenütt egyre jobban befolyásolja az árrendszereket. A piaci árszabályozás erejének csökkenése tehát ma hasonló nehézségeket okoz világszerte. Nem megoldott az egyébként önmagukban igen jól mérhető ökológiai, demográfiai és más nem piaci, tehát „árcédula nélküli” változók figyelembevétele sem. Ezért mindenütt növekszik a bizalmatlanság a gazdasági növekedés publikált adatai iránt, mert ezek alighanem a ténylegesnél rózsásabb színben tüntetik fel az elért eredményeket.

\* Köszönetemet fejezem ki az OTKA támogatásának, valamint az idősorok gyűjtése, rendezése, ellenőrzése és feldolgozása terén a Központi Statisztikai Hivatal és a Közgazdaságtudományi Intézet könyvtárainak, *Krajnyák Kornéliának*, *Várad Balázsnak* és *Wolfgang Lehnernek*. *Szabó Judit* gondos bírálatát igyekeztem megfogadni.

<sup>1</sup> Itt elsősorban *Halpern László* és *Molnár György* azóta elvégzett részletes elemzéseire szeretnék hivatkozni.

Mindezért Jánossy árákat mellőző új eljárása egyre kevésbé lesz nélkülözhető az érdemi elemző munkában.

Az eljárás alap gondolata rendkívül egyszerű és igen hasonló *Gibbs* [1873] korszakalkotó tételéhez, amely szerint (a termodinamikában) elvileg elégséges az *extenzív* nagyságok mérése, ugyanis: „ha kifejeztük az energiát mint a volumen és az entrópia függvényét, akkor e függvény volumen, illetve entrópia szerinti parciális deriváltjai egyenlők lesznek a nyomás, illetve a hőmérséklet értékével” (*Gibbs* [1975]). Az *intenzív* nagyságokat tehát már egyértelműen meg lehet határozni, ki lehet számítani *Gibbs* fundamentális egyenletéből.

A termodinamika egyik feladata éppen az, hogy meghatározza a különféle, távolról sem egynemű, mert minőségileg egymástól különböző energiáknak a viszonyát, ahogy ezek a mechanikai, hőtani, vegyi stb. kölcsönhatásokban megnyilvánulnak.<sup>2</sup> *Gibbs* tétele szerint az értékeket, tehát ezeket az intenzív nagyságokat (a nyomást, a hőmérsékletet, a kémiai potenciálokat, s.i.t.) meg lehet határozni, ha megmértük az extenzív nagyságok (az energia, az entrópia és a különböző anyagok, azaz szubsztanciák s.i.t.) mennyiségét.

A termodinamika nem véletlenül kerül hát ide. A termodinamikai egyensúly és értékelés kérdései nagyon hasonlóak a gazdasági egyensúly és értékelés problémáihoz. Ott is minőségileg különemű szubsztanciák egyensúlyának feltételeit keresték, és a különféle energiákat kölcsönhatásuk révén tudták egyneművé tenni. Így fedték fel lassanként az energiák csereértékeit. Még a megoldás felé is nyíltan gazdasági kérdések felvetésével indultak el. Az első áttörés és elméleti eredményt ugyanis gazdaságossági megfontolások alapján érték el, a gőzgépek hatásfokát (a Carnot-féle körfolyamatot) vizsgálva.

Nem meglepő hát, ha Jánossy mérési módszerének lényegét átgondolva egy *Gibbs* tételéhez igen hasonló összefüggést fogalmazhatunk meg. Ha ugyanis ki tudjuk fejezni egy ország fejlettségi szintjét (az egy főre jutó GDP nagyságát) mint a természetes mértékegységekben mérhető extenzív értékek [a Jánossy-féle természetes gazdasági mutatók (NG-mutatók)] függvényét, akkor az árak (értékek) ebből már kiszámíthatók, mint e függvénynek a megfelelő változók szerinti parciális deriváltjai.

E felismerésen alapultak korábbi tanulmányaim ([1990], [1992a] [1992b], [1993]). Ezekben a Jánossyt ért bírálatok késői válaszáként kidolgoztam a mérési eljárás rejtett elméleti feltételezéseit, és összekapcsoltam ezeket a gazdasági mérés más, hagyományosan alkalmazott módszereivel. Sikerült matematikai kapcsolatot találni a termodinamikán kívül az érték- és árelmélet, az indexelmélet, a Neumann–Leontief-modell és a strukturális elemzés gondolközeivel. Ugyanakkor egy végsőkéig leegyszerűsített példán (amelynek eredményeit egyébként itt is fel fogom használni) bemutattam, hogyan lehet Jánossy mérnöki, sőt rajzasztali gyakorlatából származó igen ötletes (de akkoriban túlságosan is egyéninek tűnő és ezért kifogásolt) eljárásait a matematika személytelen nyelvén megfogalmazva „tárgyilagossá” tenni.

*Samuelson* [1993] azonban megtisztelt azzal, hogy kétségbe vonta a gazdaságtan és a termodinamika közt, Neumann János megjegyzése alapján kidolgozott és fentiekben vázolt *izomorfizmus* érvényesülését. Amennyiben megjegyzései helytállóak, valóban csak analógiáról és nem az ennél alapvetőbb strukturális azonosságról beszélhetünk.

<sup>2</sup> Fényes Imre szerint: „A fizikai kölcsönhatások mindegyikéhez tartozik egy és csakis egyfajta intenzitásparaméter. Két test akkor van egymással egyensúlyban, ha a megfelelő paraméterek egyenlő értékűek.” (*Fényes* [1952] 174. o.)

Több, könnyen megválaszolható ellenérv mellett<sup>3</sup> Samuelson rámutatott arra a lényeges eltérésre, hogy míg a neumanni (és ezért a gazdasági) egyensúly „*lényegét illetően (generically) egyértelmű*” és csak *meghatározott* arányú extenzív mennyiségekre állhat fenn, addig a termodinamikában szinte *tetszőlegesen* specifikálható mennyiségek mellett is bekövetkezhet valamilyen egyensúly. Itt egyelőre csak arra tudok hivatkozni, hogy már Neumann megmutatta, hogy lehet a (kvantum-)mechanikát is kitüntetett és egyértelmű arányok, az úgynevezett „sajátállapotok” keverékére felépíteni.

Másrészt viszont a gazdasági egyensúly sem mindig „éles” és egyértelmű, abban több részegyensúly keveredhet. Samuelson észrevételeit mégsem tudom egészében mellőzni. Megjegyzése arra utal, hogy a gazdaság „szabadságfoka” valamiképpen kisebb, mint a fizikai folyamatoké, s ez jól megfontolandó. Elegendő tapasztalat híján egyelőre nem tudok dönteni.

Jánossy elmélete kétségtelenül egy általános és arányaiban meglehetősen szigorúan meghatározott *fejlődési útvonal* feltételezésére épít. Ez az útvonal a tisztán matematikailag lehetséges *állapotternek* csak egy keskeny folyosóját foglalja el. Mentésünk itt egyelőre csak az lehet, hogy Gibbs szerint sem tárható fel a termodinamikai állapotter teljes egésze, s ezért már ő is teljesen lényegtelennek tartotta azt, hogyan viselkednek a szubsztanciák olyan körülmények közt, amelyek a gyakorlatban nem fordulhatnak elő.

Gibbs szerint az elméletnek ugyanis nem az a feladata, hogy megmondja, hogyan viselkedik egy adott (például kémiai) rendszer, mert azt csak kísérleti úton lehet megállapítani. Az elmélet feladata csak az, hogy arra adjon általános felvilágosítást, hogyan *nem viselkedhet*. (A termodinamika mindhárom alaptétele ilyen negatív formában került megfogalmazásra: nem létezhet perpetuum mobile, egy rendszer entrópiája nem csökkenhet, és az abszolút zéruspont nem érhető el.) Jánossy elmélete már ebben a negatív értelemben is hasznosnak bizonyult, mivel határozottan cáfolta az akkoriban divatos „nagy ugrások” célkitűzésének realitását. Mondanivalója ebből a szempontból az volt, hogy a gazdasági fejlődés állomásai történelmileg *nem kerülhetők meg, nem ugorhatók át*.<sup>4</sup>

### Az ellenérvekről

Idézett tanulmányaimban részletesen vitattam Jánossy eljárásával szemben annak idején felhozott érveket. Az alábbiakban pontokba foglalom a vizsgálat eddigi eredményeit.

1. A Jánossy által „szabadkézzel” berajzolt úgynevezett középvonalak könnyen és torzítás nélkül meghatározhatók a regressziószámítás segítségével. Ez az eljárás ugyan nem fokozza a számítás pontosságát, de bárki számára egyértelműen és szám-

<sup>3</sup> „Gibbs termodinamikájában, mint a klasszikus matematikai gazdaságtanban is, a minimum, nem pedig a min-max szerepe az alapvető” – írja Samuelson, s ezzel kétségbevonja Gibbs (és Neumann) legfőbb újítását. Itt Gibbs első és általam is idézett tanulmányára utal. Gibbs második tanulmányában azonban felfedezte a termodinamikai egyensúly sajátosan nyeregpontra jellemző jellegét. Harmadik, legismertebb tanulmánya ezért már teljesen egyenlőtlenségekre és erre az új, általa kidolgozott min-max kritériumra épült. Samuelson tehát máig sem fogadja el, hogy Neumann Gibbsre visszanyúló modelljét új matematikai eszközökkel gazdagították szakmáikat. Amikor a nyeregpontra geometriáját megpróbálja a klasszikus minimumelv nyelvén megfogalmazni, akkor Gibbs és Neumann ül a vádlottak padján.

<sup>4</sup> A ma már általában elfogadott cáfolat ellenére a tetszőleges és kívülről előírható növekedési ráta „duális” változata mégis tovább lappang. Korábban az Árhivatal próbálta a vállalatok nyereségrátáját „diktálni”. Ma pedig a Pénzügyminisztérium véli azt, hogy ha a növekedést nem is, de legalább az adókulcsokat tetszőlegesen és kívülről írhatja elő. Ezek a törekvések nem lehetnek sikeresek.

szerűen ellenőrizhetővé teszi a fejlettségi szint és az adott NG-mutatók szabatos összefüggését. Azok a mutatók, amelyek középvonala nem határozható meg szemérmérték alapján, a matematikai számítás elvégzése után is bizonytalan eredményt fognak adni. Ezért mindenképpen elvetendő a gyakorlati munka során. Jánossy „mérnöki” módszere a középvonal megállapítására tehát teljesen jogosult.

E számításoknak ezért nem az a célja, hogy egy ismeretlen, az adathalmazokban megbúvó és szabad szemmel nem látható összefüggést napfényre hozzunk. Az összefüggés elméleti alakja teljesen világos, de a gyakorlatban csak akkor használható fel, ha valóban szembeötlő módon érvényesül. A regressziószámítás ismert technikája ezért pusztán a számszerűsítést és nem a bizonyítást szolgálja.

2. Az egyes mutatók által egy adott ország tekintetében jelzett és egymástól mindig némileg eltérő fejlettségi szintekből Jánossy geometriai átlagot számított. Ezt megfeleltettem egy *homogén első fokú* termelési függvény feltételezésének, hogy világos kapcsolatot teremtsék az indexelmélettel és a termelési függvények elméletével. Az indexelméletnek alapkövetelménye, hogy *ha* az indexben szereplő minden mennyiség, azaz az index minden mért tényezője *t*-szeresre növekszik, *akkor* az eredmény is *t*-szeressé válik. Euler annak idején éppen ezzel a tulajdonsággal határozta meg a homogén első fokú függvények családját.

Igaz, ez a feltétel magával hozza és így szükségessé teszi, hogy eltekintsünk mind a növekvő, mind a csökkenő hozadék érvényesítésétől. Ez azonban korántsem követeli meg azt, hogy változatlan értékeket vagy árakat tételizzünk fel! Az elmélet éppenséggel arra is felelni tud, hogyan változnak meg az árak vagy értékek arányai a nem egyöntetű ütemben történő, tehát a technika változását is magával hozó növekedés során.

A nem konstans hozadék tartós létezése ellen egyébként legutóbb *Solow* [1994] hozott fel igen meggyőző érveket. Csökkenő hozadék esetén a gazdaság ugyanis *véges* idő alatt végleges stagnáláshoz vagy zérushoz, növekvő hozadék esetén ugyancsak *véges* idő alatt a végtelenbe érkezik el. Mint *Solow* írja, az még elfogadható feltételezés, hogy a gazdaság végtelen idő alatt a végtelenbe nőjön. Az azonban, hogy már karácsonyra végtelenné válik, nem képzelhető el. Sem az (időben) tartósan csökkenő, sem a tartósan növekedő hozadék nem felel meg tapasztalatainknak, ezért a termelési függvény ilyen formáit eleve kizárhatjuk a tárgyalásból.

A felhozott érv ellenére vizsgálni kell majd azokat az eseteket is, amikor az említett átlagolás nem vezet homogén lineáris függvényhez, vagyis a kitevők tapasztalt összege (átmenetileg) egyenlő nagyobbobnak vagy kisebbnek adódik. Erről a vizsgálatról itt még nem tudok beszámolni.

3. A gazdaság által a gyakorlatban bejárt útvonaltól *független* mérési eredmény (amelyet tehát csak az útvonal kezdő- és végpontja határoz meg), vagy másképpen fogalmazva, a fejlettségi szint növekményének *integrálhatósága* mindezek alapján biztosított. A mérőfüggvény létezésének bizonyítása a termodinamika esetében perdöntő kérdés volt. E rendkívül fontos sajátosságát az elvégezhető átalakítások (transzformációk) vissza nem fordíthatósága (irreverzibilitása) biztosítja. Valószínűleg hasonló (vagy izomorf) megfontolásokra lehet visszavezetni az elméleti bizonyítást a matematikai gazdaságtanban is. Erre már tettünk kísérleteket, de a kutatás távolról sem zárult le.

4. Az az ellenérv, hogy az NG-mutatók egy adott csoportjára együttesen elvégzett korrelációs elemzés nem értelmezhető, mert gyakorta negatív együtthatókat eredményez, szintén kivédhető, ha az együtthatók ellenőrzésére a szinguláris dekompozíció eljárását alkalmazzuk. A szokásos korrelációs számítás célravezető volta ellen szól egyébként a várható (és az eddigi vizsgálatok során mindig rendkívül erősen jelentkező) *multikollinearitás* is.

Ezzel már az elmélet felépítésekor számolni kell, mert a gazdasági növekedést jól leíró exponenciális függvények logaritmusai nem alkothatnak lineárisan független rendszert. Ilyen esetben a korrelációs számítás matematikai eljárásai a számítógépen



lefolyathatók ugyan, eredményük azonban nemcsak ismertén megbízhatatlan lesz, hanem gyakorta teljesen értelmetlenné is válik. Az eredmény a multikollinearitás jelentkezése esetén már nem maguktól a mérésektől, hanem a mért adatok utolsó, nem, vagy csak kevésbé szignifikáns jegyeitől, tehát a mérések eseti hibáitól függ.

5. Jánossy számításának számítógépes ellenőrzése arra is módot adott, hogy a hibák nagyságát mind az egyes országok, mind pedig az egyes mutatók tekintetében az eddiginél szabatosabban megbecsülhessük. A talált hibák lényegesen alacsonyabbnak bizonyultak, mint az egyes országok részletes statisztikai összehasonlításakor jelentkező és irodalmilag is húsz százalék körülinek jelzett bizonytalanság.

\*

Ebben a dolgozatban arra teszek hát kísérletet, hogy a magyar fejlődés már ismert idősorát a szorosabb illeszkedésűnek talált úgynevezett *proxyk* segítségével közelítem meg, és így megállapítsam a módszer idősoros alkalmazásának esetleges korlátait, sajátosságait, hibahatárát. Az országok közti összehasonlításban a villamos energia termelésének és a telefonvonalak számának mutatói szolgáltatták a *proxyk* adatait. Ha az eljárás idősorok esetében is megfelelőnek bizonyul, akkor következő vizsgálataimban nekivághatok az ennél jóval nagyobb feladatnak, az idősor 1863-tól 1924-ig történő kiegészítésének, vagyis történeti rekonstrukciójának a rendelkezésre álló (nyilvánvalóan nem elektromos energiára és telefonokra vonatkozó) NG-mutatók kiválogatása révén. Jelen munkámban mindezért különösen nagy figyelmet kívánok szentelni a gazdasági fejlődés sebességének, az idősor meredekségének, vagyis az eljárás által kialakított mérce „kalibrálásának”.

A statisztikai szóhasználatot elfogadva, *proxynak* nevezem tehát azt a gazdasági változót, amelyik a számításokban egy másik, nem elérhető, meg nem figyelhető vagy nem elég pontos, illetőleg nem elég gyorsan és időben rendelkezésre álló számsort képvisel vagy tükröz. Mivel a GDP vagy a fejlettségi szint pontos mérése igen lassú, körülményes, és manapság különösen bizonytalanná sőt gyakorta szándékosan torzították vált, ezért keresünk helyébe, illetőleg ellenőrzésére jól mérhető és nehezebben hamisítható *proxyt* vagy *proxykat*. Jánossy eljárása tehát teljes általánosságban felfogható úgy is, mint a megfelelő helyettesítő statisztikai adatok, azaz *proxyk* kiválasztásának és megítélésének módszere. Matematikai formájában tárgyilagos választ tud adni arra, hogy milyen „jó” egy-egy számba jövő *proxy*, mikor „javítja” a közelítést további *proxyk* hozzákeverése, és mikor célszerű megállni a *proxyk* számának szaporításában.

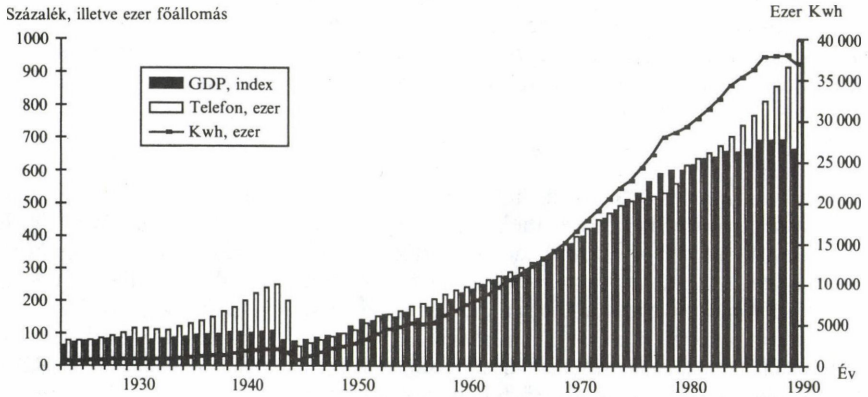
### Az adatsorok és átalakításuk

Kiinduló adatainkat és forrásukat a függelék részletezi. Ha felrajzoljuk a természetes mértékegységekben mért sorok menetét, akkor – legalábbis első látásra – az általános növekedésen kívül kevés közös sajátosságot vehetünk észre. (Lásd *1. ábra.*)

Mint látjuk a telefonvonalak száma és a GDP indexe mutat ugyan bizonyos párhuzamosságokat, de a kilowattórákat már csak a jobb oldali és eltérő skála segítségével lehetett az iménti mutatók környékére rajzolni. Milyen megengedhető átalakításoknak vehetjük hát alá az idősorokat, hogy a köztük megbúvó és szorosabbnak vélt kapcsolat világossá váljon? A megengedhető átalakítások munkámban a mértékek egységének megváltoztatására („átskálázására”), valamint az adatok logaritmizálására szorítkoznak. Ezt a szabadságfokot itt követelményként is kifejezhetjük. A gazdaságtan tényleges összefüggéseiről, úgynevezett törvényeitől ugyanis elvárhatjuk, hogy azok a természetes mértékegységek és a pénzegység mindig bizonyos fokig tetszőleges megválasztásától *függetlenek* legyenek, tehát a gazdaság olyan arányaira vonatkozzanak, amelyek *invariánsak* a mértékegységek megváltoztatásával szemben.

1. ábra

A GDP, a villamosenergia-fogyasztás és a telefon-fővonalak számának alakulása 1924 és 1990 között



Az áramfogyasztás

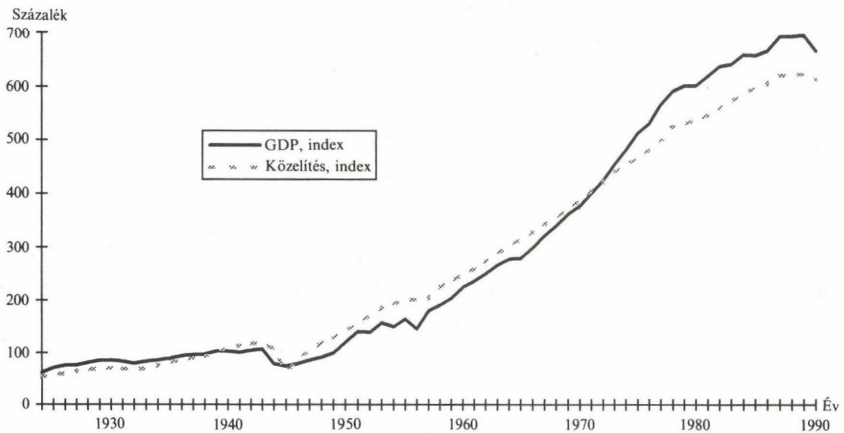
Ha csak a rendelkezésre álló megtermelt és elfogyasztott villamos energiát ( $kwh$ ) választjuk jellemzőnek az ország fejlettségére, akkor a GDP és a  $kwh$ -mutató alakulása között máris igen szép és szoros összefüggést állapítunk meg. A regressziószámítás szerint ugyanis

$$GDP = (2,43 \times kwh)^{0,56} \quad (1)$$

A publikált GDP-indexet és a számított közelítést mutatja a 2. ábra.

2. ábra

A GDP alakulása a KSH adatai és a regressziószámítás (1) alapján 1924 és 1990 között (GDP-index 1949 = 100)



Az illeszkedés simulását, jóságát mindig és elsősorban ábrák alapján tudjuk megítélni. Matematikailag azonban megfelelően jellemzi a rendkívül magas, 0,99 feletti korrelációs együttható is. Ha azonban a két görbének nem szintjére, hanem évenkénti növekedésére számítjuk ki a korrelációt, akkor már az ennél jóval alacsonyabb, de még mindig erős pozitív kapcsolatra utaló 0,63 értéket kapjuk. Ez persze már jóval szigorúbb ellenőrzési mód, mivel az évi növekedés (vagy csökkenés) tükrözésének jóságát mutatja be. Még kevésbé szoros az illeszkedés, ha csak azokat az éveket tekintjük, amelyekben a GDP indexe visszaesést mutatott. A 10 válságos év közül a proxy csak 6 esetben, tehát az esetek alig valamivel több, mint felében jelezte helyesen a visszaesést (a növekedést azonban mindenkor helyesen követte).

Egészében tehát azt mondhatjuk, hogy a villamos energia termelése kitűnő proxynak bizonyult a GDP menetének megközelítésére. Különösen kedvező az, hogy ez az adat természetesen szerint igen gyorsan és könnyen rendelkezésünkre áll. Két, egymással is kapcsolatban lévő megjegyzés kívánkozik azonban e vizsgálat végére. Az egyik a GDP indexsorának meredekségére (tehát mérésének múltbeli problémáira) vonatkozik, a másik pedig jelenlegi és jövőbeli megbízhatóságát feszegeti.

Az első megjegyzés az, hogy az elfogyasztott kilowattórák hatványkitevője, a regressziószámítás révén megállapított 0,56 érték, jóval magasabb annál a 0,5 értékű („négyzetgyökös”) kitevőnél, amit Jánossy annak idején az általunk vizsgált idősor mintegy közepe táján fekvő 1955. év tekintetében az országok átlagára jellemzőnek talált. Ez arra enged következtetni, hogy a magyar növekedés általános sebességét a hivatalos adatok túl magasra becsülik, mégpedig nem jelentéktelen mértékben.

Különösen világosan kifejezésre kerül a túlbecslés ténye a görbék 1975 utáni menetében, amikor a GDP növekedésének közölt adatai még ezt a nemzetközi összehasonlítás alapján túlzottan „meredeknek” talált közelítést is egyre fokozódó mértékben meghaladják. Ez lényegében azt jelenti, hogy jobban megbízhatunk a villamos áram termelése, azaz a proxy által jelzett növekedésben, mint a GDP színvonaláról közölt hivatalos adatokban.

Ez a bizalom azonban semmiképpen sem terjeszthető ki változatlanul a rövid távú, tehát az éves növekedés (vagy csökkenés) adataira, s – különösen a ciklusok mélypontjai körül – némiképpen félrevezetővé válhat ez a módszer is. Erre mutat egyébként a reziduuum (eltérés) Durbin–Watson-statisztikája is. Ennek igen alacsony 0,318 értéke arra utal, hogy az eltérés ciklikusan viselkedik. Valamilyen ciklus vagy ciklusok nyoma a proxy idősorában az eredeti idősnál tehát elmosódottabban vagy erőteljesebben jelentkezik. A jelen esetben a GDP idősora leng erősebben, mint a proxyé.

Ez a látszólagos ellentmondás könnyen megérthető és egyszerűen magyarázható. Tegyük fel, hogy autónk kerekeit a második világháború után kisebbekre cserélték. Ezért a sebességmérő óránként ma például 100 kilométeres sebességet jelez, amikor a tényleges sebesség csak 70. Ezzel a sebességgel már nem érünk le egy óra alatt Siófokra. A karóra és térkép ilyenkor jelezni fogja, hogy egy óra leforgása alatt még Lepsényt sem értük el. Sebességmérőnk tehát elromlott, vagy legalábbis hibásan mér. Hibája azonban igen sajátos, mert ugyanakkor jelzi az egyes menetközbeni gyorsulások és lassulások tényét. Sőt általában a gyorsabb sebességet valóban gyorsabbnak, a lassabbat pedig lassabbnak jelzi. Kalibrálási problémára akadunk tehát, ahol a skála átalakítása útján a kilométeróra megjavítható.

A mérési rendszerben megbúvó hibák ezért a GDP mérésére hagyományosan felhasznált indexek módszertanában, szerkezetében és súlyozásában keresendők, nem pedig az egyes évek (egyébként szinten mindig fellelhető) kisebb tóditásaiban és pontatlanságaiban. Ha ezeket a hibákat megtaláljuk, akkor a skála javítása után a mérés megint megfelelővé válik.

A vizsgált proxy mentes, illetőleg mentesíthető ettől a skálahibától. Mégsem mér igazán jól, mert lebecsüli a sebesség változását, ingadozását. A villamosenergia-fogyasztásának mutatója kisimítja és látszólag áthidalja a GDP hullámzásait. E mérőskálának tehát most a „tehetetlensége” nagyobb a kívánatosnál. Ez vezet át a

második megjegyzéshez, ami már szorosabban a villamos energia elfogyasztott mennyiségének a ciklusokat és a cikluspályákat (a vizsgálat szerint nem eléggé hűsége) tükröző voltához kapcsolódik.

Tudjuk, hogy az áram egyre jelentősebb hányadát fogyasztják el a háztartások. A háztartások energiafogyasztása éppen a nyolcvanas években az összes energiafelhasználás egynegyedéről egyharmadára nőtt, és ez a részarány minden jel szerint továbbra is növekedőben van. A régi cikluspályákban (és alighanem a jelenlegi, a fenti adatokban még csak mintegy bejelentkező 1990–1994. évi nagy válság folyamán is) a válság ellenére talán a szokásosnál is gyorsabban növekszik a háztartások fajtálagos energiafogyasztása.

Ismeretes az újságjelentésekből is, hogy a jelenlegi válság orvoslására bevezetett, de azt sajátosan ki is terjesztő és elmélyítő külkereskedelmi „nyitás” az új elektromos és elektronikus tartós fogyasztási cikkek és gépezetek gyors térnyerésére vezetett. Pontos adataink erről ma még nincsenek, és nem tudjuk itt egymástól elválasztani a háztartások tisztán fogyasztási és az e mellett megbúvó (nyilvánvalóan szintén növekvő) termelési célú felhasználását sem.<sup>5</sup> Egészében kimondhatjuk, hogy a válság korántsem érintette olyan mélyen a háztartások áramfogyasztását, mint ahogyan azt a GDP (és az életszínvonal) közzétett indexei alapján vélhetnénk. A már megismert, illetőleg az éppen újonnan felmerülő modern technikai lehetőségek a válságok idején is terjednek, sőt éppen akkor terjednek a leggyorsabban. Éppen ezért levonhatjuk azt a következtetést is, hogy a GDP szokásos növekedési üteménél gyorsabban kibontakozó modern ágazatok, amelyek a technika haladását tükrözik, általában igen jó proxykat kínálhatnak a fejlettség szintjének meghatározására. Ugyanakkor azonban kevésbé alkalmasak a visszaesések, válságok jelzésére, mert termelésük és fogyasztásuk az átlagosnál kevésbé van kitéve a válságok hatásának.

Vizsgáljuk meg most az új technika talán még fontosabb – mert még gyorsabban terjedő – eszközeit, a telefont is! Mérjük fel, hogy idősorának adatai mennyiben erősítik meg vagy cáfolják az eddigi érvelést, milyen felvilágosítást adnak a növekedés sebességéről és ingadozásairól.

#### A telefonvonalak száma

Hasonlóan szoros, de szépek már aligha nevezhető illeszkedéshez vezet a telefonvonalak számának vizsgálata. A regressziószámítás szerint ugyanis

$$GDP = (0,759 \times telefon)^{1,02}. \quad (2)$$

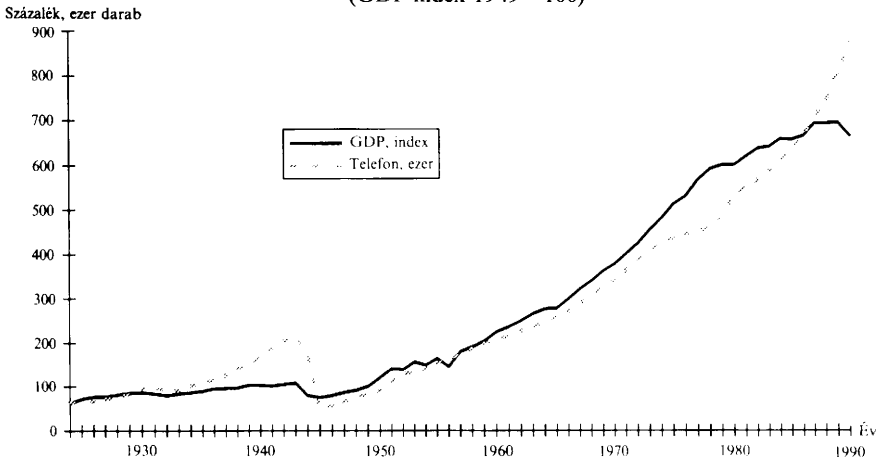
A szépség, tehát az együttmozgás hiányáról és szakadási helyeiről (a szembetűnően magas értékre sikeredett kitevő mellett) ismét az ábra győz meg a legjobban (3. ábra).

Bár a korrelációs együttható most is elég magas, és 0,97 értékű, a két görbe egymástól igen elütő menete mégis azt mutatja, hogy az előbbinél lényegesen „rosszabb” proxyval van dolgunk. Erre azonnal rávilágít, ha az éves növekedéseket vetjük össze, azaz nem az adatok, hanem az adatdifferenciák közti korrelációt számítjuk ki. Ez az utóbbi korrelációs együttható már rendkívül alacsony, értéke csak 0,13. Még mindig pozitív ugyan, tehát „megmutatja” a növekedés vagy visszaesés minőségi eltérését, és még az elmozdulás mértékére is következtethetünk, de már csak rendkívül pontatlanul és igen kis biztonsággal.

Mit mondhatunk a 3. ábráról, mi történt valójában a növekedés folyamán? Kezdjük talán azzal, hogy a gazdaság bruttó terméke semmiképpen sem növekedhet a telefonvonalak számának gyarapodását meghaladó ütemben, pedig az 1-nél na-

<sup>5</sup> Laczkó Mária szép sikerrel alkalmazza a háztartások ilyen „produktív” energiafogyasztását (a pénzforgalom adataival kombinálva) a második gazdaság volumenének megközelítésére.

A GDP alakulása a KSH adatai és a regressziószámítás (2) alapján 1924 és 1990 között  
(GDP-index 1949 = 100)



gyobb kitevő alapján ez a látszólagos összefüggés adódik a két adatsor között. Jánossy eredeti vizsgálatai azonban már jól megmutatták, hogy kétszeres nemzeti jövedelem termelése mintegy négyszeres áramfogyasztással jár együtt (ez a már említett „négyzetgyökös” törvény), és ezenközben a telefonvonalak száma még ennél is gyorsabban, mintegy négy és félszeresére fog szaporodni.

Ez a „növekedési olló” világosan megmutatkozott a két világháború közötti években, amikor a telefonok számának gyarapodása láthatóan megelőzte a gazdasági növekedést. A második háború múltával azonban már lefékeződött a telefonhálózat fejlesztése, nyilvánvaló parancsuralmi megfontolások alapján. Bár a hivatali hálózat és az állomások száma a régi ütemben bővült, a privát, civil szféra igen nehezen juthatott új vonalakhoz. Ez a magyarázata annak a megdöbbentő ténynek, hogy az egyéni vonalak 1955. évi állaga Jamaica fejlettségi szintje alatt maradt, s még az összes fővonal számában sem érték el 1990-ban Ausztria akkor már negyedszázaddal meghaladott 1955. évi szintjét.

A szolgáltatások általános elhanyagolásán belül talán a telefon (és ezzel a társadalmon belüli szabad és kötetlen véleménycsere) visszaszorítása és gátlása volt a legkártékonyabb intézkedés. Mikor a nyolcvanas években végre nekiláttak az addiginál valamivel gyorsabb fejlesztésnek, már roppant elmaradás halmozódott fel. Így korántsem csodálkozhatunk azon, hogy ezt a proxyt nálunk nemcsak a ciklusérzékenység szinte teljes hiánya jellemzi, hanem a fejlettség mérésére sem bizonyul különösen alkalmasnak.

### A magyar GDP valóságos növekedése

A két tárgyalt mutató keverékének illesztésével elkészíthetünk egy olyan proxyt, amely mindkét mutatónál szorosabban simul a publikált idősorhoz. Ezt mégsem találok célravezető eljárásnak, mert a kapott proxy csak lényegtelenül jobb az iméntieknél (differenciája pedig még rosszabbul is illeszkedik az áramfogyasztásnál). Az eddigi eredmények azonban mégis felhasználhatóak a hivatalos adatközlés bírálata, mégpedig Jánossy vizsgálatára támaszkodva. Szükséges és hasznos-e az ilyen bírálat? Igen, mert az évről évre közölt adatok súlyos, félrevezető hibákkal terhesek. Ennek általános jellemzésére elég egyetlen összefoglaló adatot kiemelni, amely szerint

a nyolcvanas évek végére közel meghétszereztük (!) az 1949. évi bruttó hazai termék értékét.

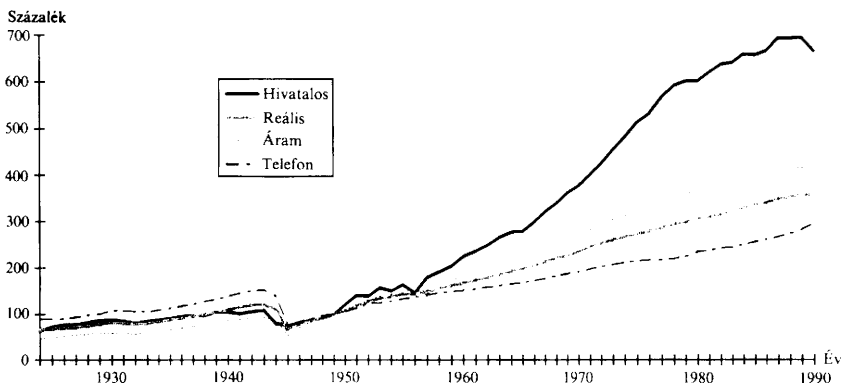
Helyezzük vissza ezt az állítást Jánossy 1955-re vonatkozó igen részletes elemzésébe! Ott azt találjuk, hogy Magyarország 1 főre jutó évi GDP-je 320 és az Amerikai Egyesült Államok megfelelő értéke 1700 dollár. (Ez nem mai, hanem korabeli vásárlóerejű dollár.) Magyarország 1949. évi fejlettsége mintegy 20 százalékkal volt alacsonyabb, tehát körülbelül 270 dollár lehetett. Hétszer 270 az bizony 1890. Ezek szerint a nyolcvanas évek végére jócskán meghaladtuk Amerika negyvenes és ötvenes éveinek szintjét, és már körülbelül Amerika hatvanas éveinek elején tartottunk. Az igazság azonban sajnos az, hogy valójában csak Amerika húszas évei körül jártunk (mégpedig az ágazati arányok szempontjából igen vegyesen és kiegyensúlyozatlanul), és javában meneteltünk a jelenlegi válság felé, amelynek előjeleiről elmulasztottak minket tájékoztatni, s amely így látszólag a derült égből a legfényesebb győzelmi jelentések közepette csapott le ránk.<sup>6</sup>

Különbféle szempontok alapján már igen régóta kifogásolom a statisztika ilyen torzításait. Mostanában is elemeztem, bár más okfejtés keretében (*Bródy* [1992b] 956. o.) a „növekedési ütem mintegy kétszeresre való torzulásának okát, illetve eszközeit”, s úgy vélem itt volt az ideje, hogy a KSH legalább utólagosan rendbe szedje hibásnak bizonyult adatait.

A 4. ábra grafikonjából az is világossá válik, hogy ez a torzítás mindvégig növekedett, tehát még a hetvenes és nyolcvanas évek folyamán is. Minél közelebb kerültünk a kilencvenes évek nagy válságához, annál bizakodóbb képet festett számunkra a statisztika. A grafikon elkészítésének alapeszméje igen egyszerű. Elfogadva a Jánossy vizsgálataiból adódó két hatványkitevőt, az áram 0,51 és a telefon 0,47 kitevőjét, kiszámítottam az így adódó növekedést, illetve ezek geometriai átlagát. Aztán a kapott sorok mértékegységét módosítottam az illeszkedés érdekében, azaz egyszerű láncindexeket készítettem, az 1949 = 100 bázisértékkel. Ezzel a GDP növekedését egészében (nemzetközi mértékkel mérve) az eddiginél nagyságrendileg helyesebben tükröző adatsorokat kaptam.

A reális és a hivatalosan számított GDP alakulása 1924 és 1990 között  
(1949 = 100)

4. ábra



<sup>6</sup> Összehasonlítható a jelentett növekedés Ausztria adataival is. E szerint a nyolcvanas évekre már jóval meghaladtuk az osztrák színvonalat, még ha az ötvenes években alatta maradtunk is.

Mint látjuk a két háború közt a reálisnak tartható index növekedése szorosan követte a Matolcsy és Varga, illetve Judik és Nötel számításai alapján megalkotott, lényegében ma hivatalosan elfogadott adatsort. Ezek a számítások tehát nagyjából kiállják az idő és a szaktudomány fejlődésének próbáját. Az elmúlt negyven évben azonban a hivatalos adatok fokozódó mértékben elszakadtak a ténylegesen tapasztalt növekedéstől, és végül már a valóságos fejlettségi szint több mint kétszeresének elérését kívánták elhitetni.

A reális szint mintegy közepén fekszik az áramtermelés által határolt, valószínűleg csekély mértékben túlbecsült és a telefonvonalak száma által jelzett, biztosan alulbecsült értékek közt. Hogy e két mutató éppen e jellegzetes módon fogja közre a reális értéket, azt Jánossy már a statikus (egyetlen évre vonatkozó) vizsgálat elvégzésekor megállapította, s ma pontosabban is tudjuk, miért előzte le az áramtermelés az általános fejlettséget, és miért maradt el a telefonvonalak gyarapodása.

A két szélső értéket jelző görbe szétnyílása, növekvő „ollója” arra mutat, hogy a háborús gazdálkodás alátámasztására ideologikus okokból „értékalkotónak” hirdetett villamosenergia-termelés és az „improduktív” bélyegzett távközlés közti gazdaságpolitikai szakadék az idők során egyre mélyült. Csak a nyolcvanas évek legvégén tapasztalhattunk némi megkésett hajlandóságot az arányok javítására. A szakadék áthidalása azonban ekkor is inkább az energiatermelés növekedésének lassulása miatt indul meg, a telefonszolgálat lemaradásának behozása csak később válik elismert feladattá.

Szántsándékkal nem közlöm itt a kiszámított adatsorokat. A GDP sorának kijavítása a KSH kötelessége. A kijavított adatsort pedig akkor tudom majd elfogadni, ha az a grafikusán jelzett két határ közé esik, a reálisként jelölt szintek közelébe.

Míndez, ha mésképpen fogalmazunk, akkor látszólag csak kisebb mértékben módosítja a növekedésről alkotott képet. A mintegy évi 5 százalékosnak jelentett növekedésről be kellene vallani, hogy a nemzetközi gyakorlat szerint mérve az aligha haladta volna meg az évi 3 százalékot. A továbbgyűrűző és kellemetlen következmények azonban meglehetősen széles körűek. Az itt hiányzó évi 2 százalékkal ugyanis rendszeresen el kellett torzítani az infláció évi rátáját. Az infláció tényleges mértéke tehát minden egyes évben átlagosan mintegy évi 2 százalékkal haladta meg a jelentett értékeket. Ennek következtében alighanem az életszínvonal jellemzésére használt reálbér és reálkereset indexei is lényegi helyesbítésre fognak szorulni.

Míndezt a közgazdász kutató némi fejszóválással veszi tudomásul, belátva és megjegyezve, talán mégsem csak „pszichológiai tényezők” indokolták, hogy a nagyközönség mindenkor kételkedéssel fogadta az általános helyzetről és különösképpen a saját életszínvonaláról közreadott jelentéseket. A gazdasági kutatást persze rendkívüli módon hátráltatták az adatközlés torzításai. Mégis, mint az már a hibás kilométeróra példájából kitűnt, az adatsor hitelessége és információtartalma csorbult ugyan, de mégsem vált használhatatlanná. Ezért éppen az ingadozások és ciklusok vizsgálata terén még így is érdemi tudományos eredmények születhettek. A gazdaságpolitika bírálatának éle azonban ismételtén kicsorbult azon, hogy az infrastrukturális befektetések hatékonyságát lehetetlen volt bizonyítani. (A „nem termelő” terület a hamis árrendszeren számba véve ugyanis nem, vagy csak nagyon kevéssel járulhatott hozzá a GDP értékéhez.) A politikusok és a gazdasági vezetők számára tehát az ilyen adatok és adatsorok közlése csak látszólag hasznos. Rövid távon persze védelmet adnak, de bennük megbízni politikai és gazdasági öngyilkosság.

### Válságérzékeny proxy

Felmerült az előbbieken az a kérdés, hogy lehet-e javítani a technikai fejlődést jól jelző, de a ciklusokat éppen ezért némiképpen kisimító proxy mondanivalóját más proxyk hozzákeverésével. A válasz az, hogy lehet, de akkor éppen e szempont alapján

kell megválasztani a kiegészítő adatsort, tehát éppen különösen válságérzékeny területet kell keresni. Vizsgálatunk szempontjából ezért kevésbé „haladó” ágazatokra, a beruházások és általában a gazdaság hullámvázának menetére az átlagosnál erőteljesebben válaszoló adatsorokra terelődik a figyelem. Ezért például a cement- vagy téglafogyasztás, illetve az acél- és nyersvas-termelés mutatóinak alakulását vizsgáltam. A számítások azonban arra a felismerésre vezettek, hogy az elmúlt negyven évünknek még mennyiségi teljesítményei sem vehetők olyan egyszerűen össze a két világháború közti színvonalal. A minőségi és technikai eltérések, az egyes termékek előállításának egyre elmaradottabb technológiája és folytonosan romló minősége még a látszólag egyértelmű és nehezen hamisítható adatok kezelését is megnehezíti.

Ez a nehézség érthetően nem tűnik fel az elektromos energia esetében, hiszen a kilowattóra nagyjából-egészében mégiscsak kilowattóra marad, még ha a perióduszám vagy a hálózat feszültsége időnként csökken is. Ami azonban a telefonvonalakat illeti, az ikresített állomások nagy száma és a hálózat túlterheltsége miatt egyre gyakoribb volt a vonalkimaradás és a téves kapcsolás. Ezért az átlagos magyar telefonállomás használati értéke biztosan elmarad a már említett jamaicai vagy ausztriai hálózat egy küllemében és szolgáltatásainak sokrétűségében sem azonos állomása mögött.

Mindentek következtében, valamint az áthidalhatatlan adathiányok miatt csupán az utolsó négy évtizedre végeztem részletesebb számításokat, annak bizonyítására és bemutatására, hogy a proxyk ilyen keverése valóban lényegesen javíthatja a közelítést, mégpedig éppen a célul kitűzött sajátosság, vagyis az ingadozások és ciklusok szorosabb követése tekintetében.

Kezdetben tehát a beruházásokhoz felhasznált termékek mutatóinak illesztésével kísérleteztem. Az acél és a cement fogyasztása igen érzékenyen követi a ciklus menetét. Amit azonban itt nyertem, azt elvesztettem azon, hogy a kohászat (és az építőipar) technikai változásai miatt a fogyasztás trendje ismételten megtörik. Erre a jelenségre, különösen a cement esetében már Jánossy figyelmeztetett.

A leginkább, érdekes módon, a termelt papír egészítette ki az elfogyasztott áram idősorát. Egyrészt a papírtermelés terén a vizsgált időszakban nem történt jelentős technikai változás. Bár elmaradtunk egyes egészségügyi és kozmetikai papírfajták előállítása terén, a termelés oroszlánrészét kitevő nyomdai és csomagolópapírt viszonylag egyenletes körülmények közt állították elő, és az adatsor megfelelően érzékenynek bizonyult a válságok és ingadozások iránt, amelyeket elég szemléletesen tükrözött.

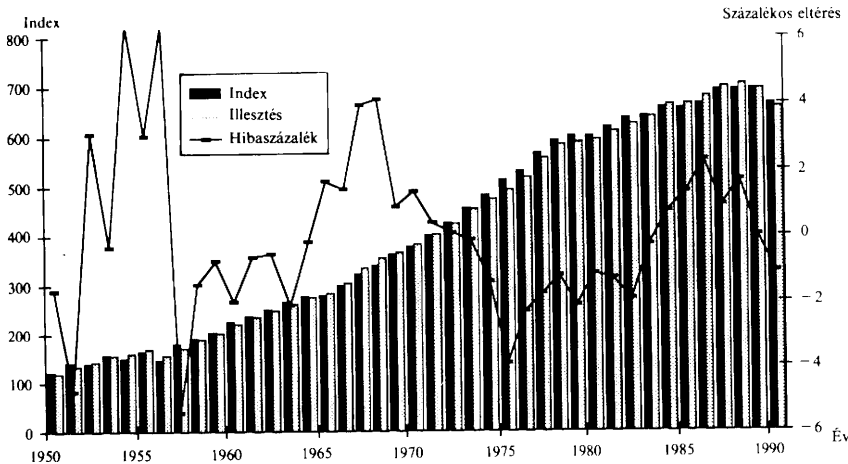
Az áramfogyasztásból és ebből az adatsorból az utolsó negyven év tekintetében olyan proxyt lehetett kikeverni a Jánossy eljárásának másuttól részletesen ismertett matematikai módszerével, az adatmátrix szinguláris dekompozíciójával (*Bródy* [1987–1988]), amelynek korrelációs együtthatója három kilences, azaz 0,999 értékű, és egymásra következő differenciái is magasak, a 0,86, majd a 0,76 értéket rendre meghaladják, tehát még akárhányadik differenciájuk is megbízhatóan simul a publikált index megfelelő differenciáihoz.

Ismét ábra mutatja legvilágosabban az összefüggéseket (*5. ábra*). A jobb oldali skálán az eltérés százalékos értéke szerepel. Ez az eltérés csak három esetben, mégpedig három korai év során (az 1954., 1956. és 1957. években) érte el a 6 százalékot. A százalékos eltérések abszolút értékének átlaga ennek ellenére egészében 2 százalék alatt maradt, tehát a GDP-index természetes hibahatárának nagyságrendjét alig haladta meg. Ennél szorosabb illeszkedést a gazdaságstatisztikában ma még nem lehet elvárni vagy megkívánni, s már maga ez az eredmény is túlságosan, szinte gyanúsán jónak tünteti fel az eljárást.

Itt hangsúlyozni kell, hogy ez az adatsor azért mutatott a hivatalos indexekkel egybevágó növekedési ütemet, mert úgy kalibráltam általános menetét, hogy az adatsor meredeksége ehhez simuljon. A kalibrálás tehát tudatosan hibás. Mégis szükség volt erre, mert az adatsor megalkotásánál a jelzett ingadozás ciklusait kíván-



A „kikevert proxy” illeszkedése a GDP-indexhez  
(1950–1990, 1949 = 100)



tam ellenőrizni. Olyan adatsort szerkesztettem tehát, amelynek az ingadozásokhoz, a hivatalos GDP indexének hullámzásához, azaz első logaritmikus differenciálhányadosaihoz, másképpen szólva az éves növekedés rátáihoz kellett a legjobban alkalmazkodnia.

Világos tehát, hogy a legjobb proxyk legjobb keveréke *sem helyettesítheti* a GDP kiszámításának fáradtságos és időigényes műveletét. Mégis rendkívül alkalmas arra, hogy gyors előrejelzést adjon a GDP értékére akkor, amikor a számítás még nincs és nem is lehet kész, amikor tehát várható értékére vagyunk kíváncsiak. A számítás elvégzése és a GDP adatainak publikálása után pedig alkalmas arra, hogy ellenőrizze a számított eredményt és figyelmeztessen a számítás esetleges hibáira.

A fent említett kiugró adathibák fontolgatása ismét arra indít, hogy a kapott proxy mutatta ingadozásokban jobban bíznak, mint a KSH adatsorának menetében. Az adatsor trendjében természetesen, a már említett okok miatt, nem lehet megbízni. A nemzetközi értékekkel végzett kalibrálás itt is a már ismert alacsonyabb növekedési ütemre vezetne. A hullámzást azonban a megfelelő proxy kiválasztásával igen jól lehet követni.

Mindezek következtében megállapítható, hogy Jánossy eljárása a csupán 40 évre terjedő rövidebb időszakra is jól alkalmazható. A számítás ilyen esetben is megbízható, és a hosszabb időtávval konzisztens eredményekre vezet, gyors és egyszerűen kivitelezhető.

### Az ötvenes évek statisztikája

A nagyobb, 6 százalék körüli eltérések három évre összpontosultak. Mindhárom év akkoriban sűrűn szerepelt a propagandában. 1954 és 1956 voltak a „bűnös” évek. Ezekre az évekre vonatkozóan Nagy Imre első és második miniszterelnökségének gazdasági csődjét kellett kimutatni. Az első visszaesés azért történt, mert az előző évben megettük „az aranytojást tojó tyúkot”, 1956 pedig még ennél is nagyobb gyalázatot hozott. Mindkét esetben a hivatalos index jóval alacsonyabban állt, mint amit számításaink jeleznek. 1957 ezzel szemben a „munkásszolidaritás” éve volt. Ekkor a gyors gazdasági növekedés a restaurált rendszer általános elfogadottságát volt hivatva bizonyítani. Itt jóval magasabb a hivatalos adat a számítottnál.

1956/57 váltásával kapcsolatban ez a lényegében politikai feladat könnyebben volt teljesíthető. 1956 decemberében ugyanis sok minden történt, de az addigi (és azutáni) decemberekkel szemben ezúttal elmaradt a tervgazdaságban oly szokásos évi végi hajrá, amely miatt a decemberi termelés az időarányos 9 százalék helyett hagyományosan az évi termelés 13–20 százalékára rúgott. Ha ez a 6–10 százalékos többlet tolódott át a következő évre, akkor a statisztikának még tódítania sem kellett feladata teljesítéséhez, csupán említés nélkül hagynia a beszámolás körülményeiben bekövetkezett változást.

Az 1954-es év valós teljesítményeinek tagadása már fogasabb feladatnak bizonyult. A KSH hozzászólt ugyan, hogy publikálás előtt a párt politikai bizottságának (pontosabban 1956-ig Gerő Ernőnek) kell az adatokat bemutatnia, s azokat általában felfelé javítva kapják vissza. Akkor addig kell dolgozni, míg ki nem alakulnak a „politikailag megfelelő” arányok.

A lefelé torzítás azonban szakmailag nehezebb. (Mindig könnyű valami pluszt találni, amiről még nem számoltunk be, de nehéz valamit nem létezőnek nyilvánítani, ha már publikáltuk.) Itt ezenkívül gyakorlatilag a Statisztikai Hivatal elnökének nem a „nagy ügy” érdekében kellett módosítania (erre addig, mint láttuk, ha néha berzenkedve is, de hajlandónak mutatkozott). Most azonban egy általa is tisztelt politikust és egy lényegében helyeselt politikai irányzatot kellett igaztalanul megvádolnia. Péter György ellenzékiége, mint a Szabad Nép újságíróinak „lázadása” is, ekkor és ezekkel a kérdésekkel kapcsolatban született meg és éleződött ki.

Vizsgáljuk meg tehát újra az ötvenes évek adatait, márcsak azért is, hogy a proxykeverék még az eddiginél is rövidebb időtávon való helyes vagy helytelen működését ellenőrizzük. Az egyes évkönyvekben annak idején közölt eredeti adatokat (lásd a függelék adatait) a KSH hivatalosan mindmáig nem módosította és nem vonta vissza, de az 1976. évi évkönyvtől kezdve többé nem publikálta. A hatvanas évek előtt csak egyszer történt kisebb, de érdemi módosítás, amikor az 1958. évi évkönyv megjegyzés és indokolás nélkül további négy ponttal megemelte 1957 előzőleg már közölt és már amúgy is túlbecsültnek vélhető szintjét.

A KSH elnökhelyettese azonban 1967-ben, a hivatalban történt részletes revízióra hivatkozva a következő táblázatot közölte egy dolgozatában (*Módné* [1967] 700. o.). Ebben némileg húzódozva és érdemi fenntartásokkal, de mégis kénytelen (de legalábbis átmenetileg már képes is) volt elismerni Jánossy módszerének és könyvének bizonyos érdemeit, valamint egy akkoriban megjelent tanulmányom bírálatát. Az elismerés azonban, mint már láttuk és még látni is fogjuk, csak igen rövid élettartamú volt, Jánossy módszer mindaddig nem vált – mert a politikai körülmények miatt nem is válhatott – az ellenőrzés hatékony eszközévé.

1. táblázat

Mód Aladárné indexszámításai

Év	Bázis áron	Beszámoló áron	Átlagáron	Közölt adat
1950 (1938 százalékában)	132	118	125	140
1960 (1938 százalékában)	248	202	225	260
1960 (1950 százalékában)	182	172	177	187

Az „átlagárra” kiigazított adatok a későbbiekben szórványos publikálásra kerültek ugyan, de mivel sem a felülvizsgálat részleteit, sem az egész évtizedre vonatkozó adatsort, sem pedig a két háború közt elért szintekhez viszonyított növekedést nem ismertették (ennek minden szerteágazó következményével együtt, ha voltak ilyenek), ezért ez a feladat továbbra is gazdájára vár.

Hozzá kell ehhez tenni, hogy az egymásra következő beszámolási időszakok árrendszere az idő folyamán egyre jobban eltorzult, az agráröllő egyre tágabbra nyílt, és a szolgáltatások árai egyre jobban elmaradtak. Ezért ebben az esetben a helyes index biztosan alacsonyabb a beszámolási időszak árain számított indexnél is.

(Egyébként még tökéletes piac és „jó” árrendszer feltételezése esetén sem indokolt a beszámolási időszak áraival képzett indexet olyan „alsó küszöbnek” minősíteni, amit a tényleges növekedés biztosan meghalad.)

Az 1938-hoz képest eredetileg 2,6-szeresnek jelentett és átmenetileg, tessék-lássék 2,25-szeresre módosított 1960. évi szintről egyébként már akkoriban láttuk,<sup>7</sup> hogy az az 1,6-szorost is aligha haladhatja meg. Erősen elgondolkoztató az is, hogy az eredetileg közölt indexeket utólag *semmiféle* árrendszerrel mérve sem lehetett igazolni. Ezért – mint már említettük – az ötvenes évek adatai az 1975 utáni évkönyvekben már nem is szerepelnek. Az egyszerűség kedvéért a KSH ma nem létezőnek tekinti az ötvenes évek adatsorát.

Az alapos revízió már csak azért sem lesz elkerülhető, mert a bemutatott grafikonok szerint az átmeneti és csupán részleges beismerés után visszatért a régi gyakorlat. Ennek sajátossága az, hogy a hagyományos statisztikai számítások szándékosan és elvileg is lomposan, fegyelmezetlenül, bizonytalanul és ellenőrzetlenül hagyott – s ezért a szokásosnál tágabb – hibakorlátai között a politikai elkötelezettség mozgásterét jóval meghaladja a nyugaton szokásos mértéket.<sup>8</sup>

Az adatsorok ellenőrzésénél tehát az árrendszer hatásán kívül a számításba bevont terület egyöntetűségét kell majd felülvizsgálni és biztosítani, különösen figyelve az elmaradó teljesítményük miatt a számításból vagy teljesen kihagyott, vagy igen változó összetételben szereplő mezőgazdasági és szolgáltatási szektorokra. A magán- és kisipar, valamint a kereskedelem számbavétele is sokat változhatott az idők folyamán. A ma már közismertté vált fokozódó eladósodásra való tekintettel természetesen nem a külkereskedelmi mérleg, hanem a fizetési mérleg adataival kell a számításokat kiegészíteni. A hivatal az elmúlt negyven évben azonban csak abból számolt, amit jelentettek neki. Kimozdulni és kutakodni valóban döreség lett volna, mert az csupán a felettesek rosszallását váltotta volna ki.<sup>9</sup>

Módné idézett tanulmánya bő teret szentelt annak az érvelésnek, amely a hosszú idősorokat és különösen a nemzeti jövedelem adatait eleve és természetük szerint igen bizonytalanoknak tartja. Az adatok minőségét a szakirodalom szerint valóban nem lehet számonkérni. Ebben a szakírók nem kisebb tekintélyre támaszkodhattak, mint Keynes.<sup>10</sup> Jánossynak talán legfőbb érdeme, hogy ebből a kényelmes slendriánságból kiragadta szakmánkat. A Jánossy meglátta törvényszerűségek olyan széles skálán érvényesek (az egységnyi nagyságrendtől az ezres, sőt tízezres nagyságrendig), ami még a természeti tudományokban is ritkaság.

Egy utolsó ábrával búcsúzom az olvasótól. Ez az ötvenes évekről hivatalosan jelentett adatsort állít szembe a Jánossy módszerével készült két adatsorral. Az utóbbi két sor csak annyiban különbözik, hogy az egyiket a hivatalos növekedésnek megfelelő trenddel kalibráltam, a másik pedig a reális trendet mutatja. A két sor tehát csak a meredekségében (szintjében és irányában), de nem ingadozásának jellegzetes menetében tér el. Az említett és később publikált módosításokat szintén jeleztem ott, ahol a statisztika ezt lehetővé tette.

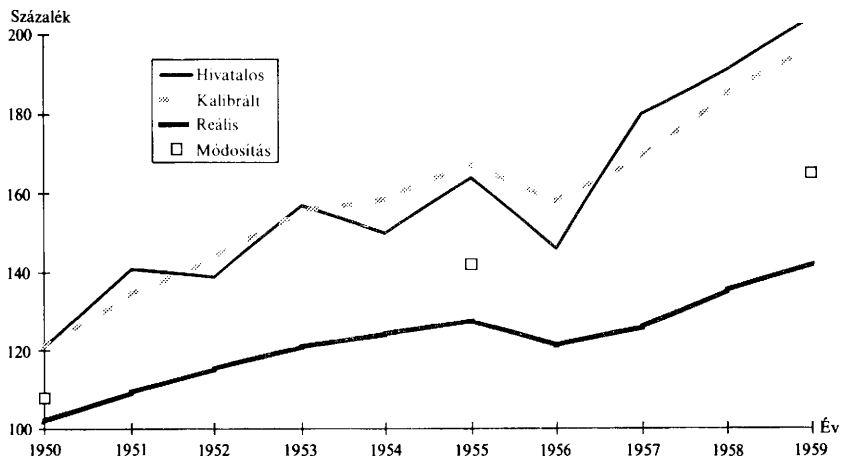
<sup>7</sup> Ez a többes szám *Jánossy Ferencet, Ehrlich Évát* és a „műhelyükkel” szorosabb szellemi kapcsolatban álló intézeti és tervhivatali kollégák szélesebb körét takarja: *Ausch Sándort, Augustinovic Máriát* stb.

<sup>8</sup> A statisztikai fegyelem és megbízhatóság szintje a tapasztalat szerint rendkívül erősen korrelál a gazdasági fejlettség szintjével. Ezt a gyakorlatban szerzett megfigyelésemet magánbeszélgetésekben megerősített *Bekker Zsuzsa* és *Rimler Judit* is – mindketten az átlagosnál több nemzetközi adatsort dolgoztak fel kutatói pályájuk során.

<sup>9</sup> Ezért és így „marginalizálódott” *Jánossy Ferenc* felfedezése, három könyve és tanulmányai, *Ehrlich Éva* kutatási eredményei és általában mindaz a tudományos teljesítmény, amely nem vágott és vág egybe a hivatalos nézetekkel és adatközlésekkel.

<sup>10</sup> „Az, hogy jelenleg a nettó termelés nagyobb, az árszint pedig alacsonyabb, mint tíz vagy egy évvel ezelőtt, olyan jellegű állítás, mint az, hogy Viktória jobb királynő volt mint Erzsébet, de mint asszony nem volt boldogabb nála. Olyan állítás ez, amelynek értelme is van, érdekes is, de differenciálszámításra alkalmatlan. Pontosságuk csak látszat lesz...” (*Keynes* [1936] 60. o.)

Hivatalos és Jánossy-módszerrel készült adatsorok  
(1949 = 100)



A 6. ábra grafikonja tehát a már elmondottakon kívül azt is újból és igen világosan megmutatja, hogy Jánossy tárgyalt eljárása következetes és mentes a hosszú, illetve rövid időszakokra vonatkozó szemlélet szokásos ellentmondásaitól. Még ha a legrövidebb időszakra alkalmazzuk is, mondjuk egyetlen adott évre, akkor sem mutat mást, mint amit a hosszabb időszak tekintetében megállapít. Éppen ez módszerének alapvető sajátossága. Megtartja az alapvető arányokat és segít tájékozódni azokban az esetekben is, amikor a sok fától már-már hajlamosak lennénk szem elől téveszteni az erdőt.

### Összefoglalás

Jánossy módszere nemcsak térbeli, de időbeli összehasonlításra is jól használhatónak bizonyul. Az eljárás matematikai lépései könnyen és gyorsan elvégezhetők minden számítógépen, de ezzel korántsem válnak „automatikusakká”. A szakmai vizsgálat elengedhetetlen. Matematikailag a korrelációs együttható, illetőleg a szinguláris dekompozíció sajátértékei adnak felvilágosítást a proxy, illetőleg a proxy keverékének viselkedéséről. Illesztés esetében különösen hasznos a magasabb differenciák korrelációs együtthatóinak kiszámítása. Ha a módszert időbeli összehasonlításra alkalmazzuk, akkor nem várható a megbízhatóság olyan nagyfokú, nagyságrendi javulása, mint a térbeli összehasonlítás esetében. Az eljárás azonban ilyen esetekben is képes például a magyar és a nyugati statisztikai módszerek jócskán eltérő pontosságának és megbízhatóságának áthidalására.

Bár a nyugati módszereket adatszerűen nem vizsgáltam, az eljárás ezeknek is jó ellenőrző eszközévé válhat, már csak azért is, mert az egyetlen olyan mérési módszer, amely a hibák minimalizálására törekedve közvetlen felvilágosítást ad magukról a várható hibákról. Az eljárás tehát alkalmazható a még nem létező, vagy megbízhatatlan történeti idősorok megalkotására, rekonstrukciójára és javítására.

A vizsgálat igazolta azt a régen valószínűsített feltételezést, hogy a magyar gazdasági növekedés hivatalos adatai lényegesen túlbecsülték az elért eredményeket az elmúlt negyven év során. Az adatsorok tehát kiigazításra szorulnak. Nem volt kimutatható lényeges eltérés a két világháború közti magyar adatok esetében, legalábbis, ha ezeket a Nyugaton szokásos módszerekkel összhangban mérjük.

Az elmúlt negyven év magyar adatszolgáltatásánál lényegesen enyhébb túlbecslés gyanúja azonban a Nyugaton szokásos statisztikai eljárásokkal kapcsolatban is fenntartható és további vizsgálatokat tesz szükségessé.

Első alakjában megfogalmazásra és bemutatásra került hát az az idő és tér szempontjából invariáns (azonos módszerű és szemléletű, a termelékenység változását is figyelembe vevő) közgazdasági mérési eljárás, amelynek lehetőségét, kívánatosságát és szükségességét a hetvenes évek végén kimondtam. Ezt az eljárást világos és matematikailag is áttekinthető szellemi kapcsolat köti mind a munkaérték-elmélet, mind a marginalizmus vívmányaihoz, mind a statisztikai indexek elméletéhez. A termodinamika átfogó szemléletéhez pedig szerintem izomorf – Samuelson szerint azonban csak analogikus – módon kapcsolódik.

Az itt bemutatott számszerű vizsgálat, bár természete szerint nem alkalmas az elmélet helyességének bizonyítására, a gyakorlati hasznosságot mégis segítette elbírálni, s balsikere esetén az elmélet cáfolatára vagy helyesbítésére vezethetett volna. Ez a vizsgálat, felmerült részletproblémáival egyetemben, egyelőre kedvezően zárult, értelmes eredményeket hozott és kétségtelenné tette Jánossy eljárásának elméleti erejét is.

**Függelék**  
(1924–1990)

Év	GDP (1949 = 100)	Villamos energia bruttó fogyasztása (ezer KWh)	Telefon (ezer főállomás)	Papír (ezer tonna)	Év	GDP (1949 = 100)	Villamos energia bruttó fogyasztása (ezer KWh)	Telefon (ezer főállomás)	Papír (ezer tonna)
1924	63	520	79		1958	191	6 210	221	110
1925	72	570	79		1959	204	6 801	233	122
1926	77	630	80		1960	225	7 441	243	138
1927	77	709	86		1961	236	8 064	255	151
1928	82	750	93		1962	250	8 779	266	161
1929	86	809	101		1963	266	9 606	277	162
1930	87	823	115		1964	277	10 618	291	173
1931	84	794	116		1965	279	11 358	304	174
1932	80	759	111		1966	299	12 233	319	192
1933	84	808	110		1967	322	13 142	337	239
1934	87	913	121		1968	340	14 084	360	258
1935	90	1036	130		1969	362	15 119	383	251
1936	95	1153	139		1970	378	16 521	399	259
1937	97	1266	150		1971	401	17 852	424	269
1938	98	1312	167		1972	425	19 063	451	290
1939	104	1505	181		1973	455	20 536	471	319
1940	104	1743	201		1974	482	21 821	494	333
1941	101	1866	223		1975	513	22 762	508	343
1942	105	1982	240		1976	531	24 290	517	372
1943	108	2008	250		1977	567	25 890	523	424
1944	80	1684	200		1978	592	28 045	533	444
1945	75	692	60		1979	601	28 642	561	436
1946	80	1168	70		1980	601	29 299	617	440
1947	87	1635	80		1981	619	30 301	637	457
1948	92	2054	90		1982	637	31 480	655	462
1949	100	2315	100		1983	641	32 704	676	478
1950	121	2746	110	81	1984	659	34 343	705	506
1951	141	3235	132	91	1985	657	35 360	739	494
1952	139	3876	153	94	1986	666	36 236	770	517
1953	157	4445	159	99	1987	693	37 827	813	522
1954	150	4690	169	104	1988	693	37 954	858	535
1955	164	5191	183	105	1989	695	38 082	916	504
1956	146	5070	192	87	1990	666	37 000	996	443
1957	180	5247	206	98					

*Forrás: Bródy András: Gazdaságunk az ezredfordulón. Közgazdasági Szemle 1992. 10. sz. 969–970. o. Magyar Villamos Művek Tröszt Statisztikai Évkönyvei. Villamosenergia-termelés és -felhasználás országos adatai. Felhasználásra összesen rendelkezésre állott villamos energia bruttó fogyasztása. KSH Statisztikai Évkönyvei.*

## Hivatkozások

- BRÓDY ANDRÁS [1987–1988]: Az orvosolhatatlan kollinearitásról. *Sigma*, XX. évf. 4. sz. 287–298. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1990]: Mi mennyi? A gazdasági mérésről. Kézirat. MTA KTI, Budapest.
- BRÓDY ANDRÁS [1992a]: On Measuring Growth. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 3. No. 1. 93–102. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1992b]: Gazdaságunk az ezredfordulón. *Közgazdaság Szemle*, 10. sz. 954–970. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1993]: A gazdasági mérésről és Utóhang a fizikai és a gazdasági mérésről. Megjelent: *Kolosi Tamás* (szerk.): A mérés problémája a társadalomtudományokban c. kötetben. Omikk-Tárki, Budapest.
- FÉNYES IMRE [1952]: A termodinamika alapjai. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- GIBBS, J. W. [1973]: Graphical Methods in the Thermodynamics of Fluids. *Transactions of The Connecticut Academy* II. április–május.
- JÁNOSSY FERENC [1963]: A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KEYNES, J. M. [1936]: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest, 1965.
- MÓD ALADÁRNÉ [1967]: A nemzeti jövedelem hosszú idősorainak problémái. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz. 692–707. o.
- SAMUELSON, P. A. [1993]: Economics and Thermodynamics: von Neumann's Problematic Conjecture. = *Paul Selten* (ed.): *Rational Interaction*. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, New York London Paris Tokyo Hong Kong Barcelona Budapest. 376–389. o.
- SOLOW, R. M. [1994]: Perspectives on Growth Theory. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. No. 1. Tél, 45–54. o.

NEMÉNYI JUDIT

## A strukturális változások kezelése az átmenet gazdaságának ökonometriai modelljeiben

---

A központi tervezésű gazdaságból a piacgazdaságba való átmenet időszakában az ökonometriai modellezés számos nehézségbe ütközik. A cikk először a strukturális változások különböző megnyilvánulási formáit és azok modellezési következményeit tárgyalja, majd bemutatja, hogy az ökonometriai megközelítés keretein belül milyen lehetőségek kínálóznak a problémák kezelésére. Részletesebben csupán a modellszerkesztés egyedi idősorok vizsgálatával történő megalapozásával foglalkozik, különös tekintettel a trend- és a differencia-stacionárius, valamint a szegmentált trendet tartalmazó idősorok azonosításának kérdéseire. A magyar makrogazdasági idősorok 1960–1994-es időszakra vonatkozó adataira végzett számítások azt mutatják, hogy a magyar gazdaság fejlődése is – az azt reprezentáló főbb változók többsége – a szegmentált trendű folyamattal írható le, s ezt a sajátosságot az ökonometriai modellek becslésénél is figyelembe kell venni.\*

---

A magyar gazdaság fejlődését jellemző makrogazdasági idősorok ábráit tanulmányozva (*Fl. ábra*) ránézésre adódik az a megállapítás, hogy az átmenet gazdaságára meglehetősen nehéz vállalkozásnak látszik olyan modelleket kialakítani, amelyek szimulációs számításokra, valamint előrejelzésre alkalmasak, és paramétereik a múlt adatai alapján becsült fix koefficienssek. A konstans paraméterű ökonometriai modellezés jelenlegi körülmények közötti lehetetlenségét sugallják a közgazdasági megfontolások is. A legalapvetőbb változás, hogy megváltoztak a gazdasági szereplők mozgásterét meghatározó körülmények (tulajdonviszonyok, liberalizált kereskedelmi és piaci kapcsolatok, elszámolási rendszerek stb.), s a gazdasági szereplők viselkedésének fokozatos alkalmazkodása az új körülményekhez megindította a gazdaság komplex (termelési, ár, pénzügyi és monetáris folyamatok terén egyaránt tapasztalható) szerkezeti átalakulását. Ennek következtében a modell becslésének alapjául szolgáló megfigyelési időszak utolsó éveit – a kilencvenes évek elejét – a változás és a gazdasági visszaesés jellemzi, ami a modellezés szempontjából az egyik alapvető nehézséget okozó tényező. Ez az időszak ugyanis meghatározó a jövő szempontjából, mivel ekkor alakulnak ki a piacgazdaságra jellemző összefüggések, másrészt azonban az ebben az időszakban elkerülhetetlenül jelentkező visszaesés mechanikusan nem extrapolálható, hiszen ez az ún. transzformációs veszteség a jövőbeli fejlődést megalapozó alkalmazkodás ára.

\* A cikk a 293. sz., A gazdasági folyamatok elméleti kérdései c. OTKA-kutatás keretében készült tanulmányokra épült.

A modellező feladata az átmenet gazdaságában a fentiek miatt tehát meglehetősen bonyolult. Elintézni persze lehetne a kérdést azzal, hogy az átmenet gazdaságára nem építhetők jelenleg idősorok alapján becslült ökonometriai modellek, csakhogy az állandó alkalmazkodás időszakában legalább annyira kétségbevonhatók egy kiválasztott év adataira alapozott modell eredményei, mint az idősorok alapján becslült fix koefficiensű modellek, akár szimulációs, akár előrejelzési felhasználásról van szó. Például a magyar külkereskedelem keresleti, ár- és kínálati elaszticitásai a kilencvenes évek elején számos külső és belső exogén tényező (KGST összeomlása, nyugat-európai recesszió, belföldi csődhullám stb.) hatására évről évre változnak. Más oldalról lehet, hogy végül is a szakértői becsléssel meghatározott, vagy egy kiválasztott év adatain becslült paraméterek alkalmazása a célravezető, de ezt csak az idősorok vizsgálata alapján lehet eldönteni.

A cikkben szereplő modellezési eljárás első lépése az idősorok alapos vizsgálata, amely a modellstruktúra kialakításának alapjául szolgál. Ezt követően pedig a strukturális paraméterek változatlanóságának vizsgálatát kell elvégezni. A helyesen specifikált modellstruktúra figyelembe veszi a gazdaság általános fejlődési trendjében bekövetkező változásokat – strukturális töréseket – és a gazdasági szereplők magatartásának változásából következő összefüggés-változásokat egyaránt. *Az átmenet gazdaságának fejlődését csak a fejlődési trendek jellegét és töréspontjait helyesen diagnosztizáló és változó paraméterű modellekkel lehet vizsgálni* és előrejelezni, tehát a lehető legnehezebb modellezési feladattal állunk szemben.<sup>1</sup>

Ennek a megközelítésnek a jogosságát támasztja alá az, hogy *a strukturális változás problémája mindig a modellezés lényegi kérdése volt, és nem csupán a piactudományi átmenet gazdaságának sajátossága* (Andersen–Mizon [1989]). Bármely modell felfogható úgy, mint véletlenszerűen (valamilyen elmélet alapján) kiválasztott változók parametrizált együttese, amelyekkel a folyamatok mögötti adatgeneráló folyamat leírására tesz kísérletet a modellező. A strukturális változások a modellezés szempontjából különféle következményekkel járnak. A gazdaság belső *szerkezeti átalakulása* a termelés, a kereslet, a munkaerő, a kereskedelem stb. összetétel-változásában nyilvánul meg, ami a makrogazdasági folyamatok fejlődési pályájának alakulását befolyásolja. A strukturális változás másik oldala, hogy *megváltozik a modell mint változóegyüttes*, hiszen olyan változók is relevánssá válnak, amik a múltban nem hatottak a fejlődésre (például kamat). A gazdasági szereplők magatartásának, reakcióinak megváltozása jelenti a strukturális változások harmadik fontos jellemzőjét, aminek következtében *a különböző változók közötti kapcsolat intenzitása változhat meg*. Ez a modellek paramétereinek változását okozhatja (Neményi [1988]), amit a modellben figyelmen kívül hagyott hatások is magyarázhatnak. A strukturális változások hatása érvényesül az adatgeneráló folyamatban, és azonosításuk, tesztelésük minden modellépítés alapvető követelménye – a piactudományi átmenet időszakában azonban modellezésüket megnehezítheti az, hogy különböző megjelenési formájuk folyamatosan és egyidejűleg van jelen. A közelmúltban a modellezési eljárásokban bekövetkezett fejlődés ugyanakkor lehetővé teszi a kérdéskörnek a korábbiaknál megalapozottabb vizsgálatát.

A cikkben először áttekintjük a modellezési megközelítés átalakulását, bemutatjuk a modellezés megalapozása terén az elmúlt néhány évben elért legfontosabb eredményeket, majd mondandónkat a magyar makrogazdasági idősorokon illusztráljuk. Az éves idősorok használata vitatható, azt gondolhatjuk, hogy a sok változás miatt legalább negyedéves és nem régebbi, mint a nyolcvanas évekre visszanyúló adatsorokkal érdemes modellezni. Ez egyrészt nem automatikusan igaz minden összefüggésre (például a fogyasztói magatartás hosszabb távon is jól leírható), másrészt éven belüli bontású adatból is hosszú megfigyelési időszakra van szükség, ha a rövid és hosszú távú összefüggéseket egyaránt le akarjuk írni.

<sup>1</sup> Különösen, ha még hozzászámítjuk az ebben a cikkben nem vizsgált egyéb problémákat (mint például a hiányos és rövid adatsorokból adódó gondok).



### Modellszerkesztési filozófiák

Jóllehet a gazdasági (különösen a makrogazdasági) idősorok nem stacionárius jellege már régóta közzismert, az ökonometriai és az idősorelemzési módszerek egészen a nyolcvanas évekig alternatív megközelítést jelentettek az összefüggések leírására, gazdaságpolitikai elemzésére és előrejelzésére, s az empirikus ökonometriai modellek specifikációjának kialakításakor kevés figyelmet szenteltek az adatbázist alkotó idősorok jellemzőinek feltárására. A közgazdasági elméleti megfontolásokból kiinduló modellezés és az idősorok jellemzőire építő rendszerspecifikáció hosszú ideig összebékíthetetlen megközelítésnek látszott. A „*hagyományos*” ökonometriai modellek hívei az összefüggések *ad hoc* jellege és közgazdasági interpretálhatatlansága miatt bírálták az idősormodellek eredményeit, az *idősormodellezők* a hagyományos modellek specifikációját meghatározó *a priori* restriktciók jogosulatlanságát hangsúlyozták. A két iskola képviselői elszántan igyekeztek különböző kritériumok alapján (becslési jellemzők, az előrejelzés hibája stb.) bebizonyítani, hogy az általuk képviselt irányzat az egyedül célravezető.

A hagyományos ökonometriai iskola alapelveit, a modellszerkesztés valószínűségszámítási hátterét a Cowles Commission matematikusai, statisztikusai dolgozták ki (a módszertan kialakulásának történetét és kiváló ismertetését adja *Epstein* [1987]). A ma létező empirikus modellek többsége ezeknek a módszertani útmutatásoknak megfelelően épült fel, s ez az a módszertan, amely „ökonometriai modellként” bevonult a köztudatba, és amelynek leírása a legtöbb ma hozzáférhető kézikönyvben megtalálható. Innen ered a „hagyományos” jelző, amely valaha az idősorelemzési modellektől való elhatárolódást is jelentette, de amely ma már – a közelmúlt robbanásszerű módszertani fejlődésének tükrében – a „modern” modellszerkesztési elvektől való megkülönböztetésül is szolgál.

Az idősorok alapján történő empirikus ökonometriai modellezés alapelemeit eleinte a közgazdasági elmélet, a megfelelő adatbázis kialakítása és a paraméterek becslésére kidolgozott eljárások alkották. Hamarosan világossá vált azonban, hogy a statisztikai következtetések megbízhatóságához ennél jóval többre van szükség. Mára, a modellezési folyamaton belül, a fenti építőelemek fontos szerepét megtartva, a munka oroszlánrészét a modell specifikációs analízise, a hipotézisek tesztelése és a modellválasztás teszi ki (*Kőrösi-Mátyás-Székely* [1990]).

Az idősoros modellezés a többváltozós esetekre is kiterjed, a hagyományos ökonometriai iskola képviselői azonban ragaszkodtak az elméletek által megalapozott modellstruktúrához mint kiindulópont, és ezért sokáig csak az egyváltozós módszerek gyakoroltak közvetlen hatást a specifikáció kialakítására. Mára a *VAR modellek* (Vector Autoregressive models: *Clements-Mizon* [1991]) és a *kointegrációs vizsgálatok többváltozós (Johansen* [1991]) módszere egyaránt gyakran alkalmazott eljárás. Ezekkel azonban terjedelmi okokból ebben a cikkben nem foglalkozunk.

A hagyományos ökonometriai megközelítés korszerűsödése szempontjából rendkívül nagy hatású volt *Granger* és *Newbold* hamis regresszióról írott cikke [1974], amelynek visszatekintve az volt a fő erénye, hogy felhívta a figyelmet az idősoros jellemzők figyelembevételének szükségességére. Ugyanakkor az általuk javasolt, bizonyos esetekre jól alkalmazható megoldás – a különböző adattranzformációk, a differenciák alkalmazása – nem jelentettek általános orvosságot a specifikációs problémákra. A *Granger-Newbold*-cikk hatására egymás után születtek az *adatok* (többnyire első) *differenciájára készült becslések, amelyek azonban éppoly tévútat jelentettek, mint a kollineáris szintváltozókra specifikált modellek*. A regressziós elemzésbe bevont változók stacionaritásának biztosítására végzett előzetes differenciaképzés nemcsak hogy nem szükséges, de ily módon nagyon jelentős információvesztés következik be. A szintváltozók kiiktatása *egyszersmind olyan összefüggések negligálását jelenti, amelyek a hosszú távú (steady state) egyensúlyt írják le*.

A modellezésben alapvető változást hozott a D. F. Hendry nevéhez fűződő

modellépítési iskola, melyet az *általánostól az egyszerű felé* (general to simple) alapelv jellemez, s amely az adattranszformációk létjogosultságát a specifikáció tesztelésére alapozza. Ebben a felfogásban az empirikus modellépítés célja az adatgeneráló folyamat minél tökéletesebb parametrizált leírása, ahol az elemzés szempontjából fontos paramétereket a közgazdasági elmélet szolgáltatja. Ekkor az adattranszformációk a specifikációelemzés eredményeként adódnak, s nem a priori paraméterkorlátozások előzetes feltevésével. Ebben a szemléletben jó néhány, régóta ismert modellezési probléma – mint például a multikollinearitás vagy a reziduumok autokorreláltsága – más megvilágításba került (Hendry [1986]).<sup>2</sup>

A módszertani kutatások a nyolcvanas évek második felében jutottak el ahhoz az eredményhez – az integrált *idősorok kointegráltságának* vizsgálatához – (Granger [1986], Engle–Granger [1987]), amely egyfelől a gazdasági idősorok *hosszú távú* viselkedésének és *egyensúlyi pályájának a leírását* tette lehetővé, másrészt azonban azért bizonyult óriási jelentőségűnek, mert a fentiekben vázolt különböző modellépítési megközelítések közeledését, közös keretbe foglalását tette lehetővé. „A kointegráció az ökonometriai modellépítés mai taxonómiájának alappillére” – írja Ericsson–Campos–Tran [1991], ahol a kointegrációs megközelítés integráló szerepének főbb területeit a következőkben foglalja össze, hangsúlyozva, hogy a kointegráció koncepcionális és empirikus eszköz is. A kointegrációs megközelítés:

- összekapcsolja a gazdasági változók közötti hosszú távú összefüggések, az egyensúlyi pálya fogalmát az ezekre a változókra felírható statisztikai modellekkel;
- a kointegráció hipotézisének empirikus igazolásához felhasználja az egységgyökök meghatározására szolgáló – hosszú ideig öncélú vizsgálódásnak hitt – statisztikai elméletet;

- alapul szolgál a megbízható hibakorrekciós specifikáció kialakításához, amelyben a rövid és hosszú távú információk egyaránt hasznosulnak, feloldva ezzel sok régi vitát (például hogy szint vagy növekményi változókkal kell-e modellezni; az idősor-modellek vagy a strukturális modellek a „jobbak” stb.);

- az integrált folyamatok eloszláselméletén keresztül a kointegráció fényében világossá válik a „hamis regresszió” (spurious regression) problémája, amellyel oly gyakran találkozunk a trendhatást tartalmazó gazdasági idősorok modellezése kapcsán.

Ebben a cikkben az előzőekben vázolt rendkívül komplex modellezési megközelítésen belül az első fázissal foglalkozunk csupán. Azt mutatjuk be, hogy miképpen használhatók fel az egyedi idősorok elemzésével nyert eredmények az ökonometriai modellek specifikációjának kialakításához.

### A modellszerkesztés megalapozása az idősorok jellemzőinek vizsgálatával

A trend kiszűrése régóta foglalkoztatja a kutatókat, elsősorban a növekedési pályák, valamint a ciklusok és a konjunktúra elemzésére felhasznált empirikus vizsgálatok céljából, ahol általános gyakorlattá vált az idősorok dekompozíciója: a hosszú távú tendencia (trend) és a ciklikus (tranzien) komponensek elkülönítése. A növekedési elméletek képviselői a trendekre összpontosítanak. A cikluselemzés számára pedig a tranzien komponensek az érdekesek, s a trend kiszűrését szükségessé teszi az általa-

<sup>2</sup> A kollinearitás nem a modellt, hanem csupán annak parametrizáltságát jellemzi, a reziduumok autokorreláltsága pedig mindenkor a modelfelírás gyengeségére utal, ami szükségessé teszi a modell újraszpecifikálását. Ahhoz, hogy a reziduumok közelítőleg fehérzaj-folyamatok legyenek, kellőképpen általános késleltetési struktúrát kell indulásképpen feltételezni. Amennyiben a rendelkezésre álló tesztek alapján kimutatható a közös faktorok (common factors) jelenléte, mód nyílik a modellspecifikáció egyszerűsítésére, takarékos (parsimonious) felírására az autoregresszív hibátag figyelembevételével.

nosan használt módszertan, amely a stacionaritás feltételezésére épít, s amelyet az eredeti idősorban dominál a trendhatás (*Box–Jenkins* [1970]).

Az idősorok összetevőkre bontásának kérdését újult erővel vetette fel az ökonometriai elmélet és gyakorlat előzőekben már említett forradalmi fejlődése a nyolcvanas években. A modellszerkesztésben egyre fontosabb szerepet játszó kointegrációs és hibakorrekciós megközelítés lehetővé teszi a hosszú távú tendenciák és a ciklikus ingadozások integrált megjelenítését. Az idősorjellemzők feltárása a modellezés elengedhetetlen kiindulópontjává vált. Ennek része az idősorok integráltságának vizsgálata, amely a trendek megfelelő kiszűrésének kérdéskörét is magában foglalja.

*A trend eltávolításának két „közkedvelt” módszere alakult ki: a regressziószámítás és az idősorok differenciálása.* A trend kiszűrésére kézenfekvő módszer az időt mint magyarázó változót felhasználni a kérdéses idősorra felírt regresszióban, mivel a hosszú távú komponens definíció szerint időben simán „fejlődik”, s ekkor a regresszió reziduumaival a ciklikus komponensként interpretálhatók. A másik módszer az idősorok differenciálása mindaddig, amíg stacionárius idősor adódik. Látszólag a két módszer ekvivalens, hiszen egy  $n$ -ed fokú polinomiális trend  $n$ -szeri differenciálással mindig „eltüntethető”. Valójában azonban – mint azt több szerző is kimutatta (*Nelson–Kang* [1981], *Nelson–Plosser* [1982], *Chan–Hayya–Ord* [1977]) – a két módszer között egyáltalán nem választhatunk önkényesen, mivel az idősor jellemzőinek figyelmen kívül hagyása fontos következményekkel jár mind az empirikus vizsgálatok eredményeire, mind pedig azok interpretálására nézve.

A gyakorlati vizsgálatok sokasága azt mutatja, hogy a determinisztikus és a sztochasztikus trendek általában egyaránt jelen vannak a gazdasági folyamatokban. Hatásuk sok esetben nem különíthető el egyértelműen. Továbbá a determinisztikus és a sztochasztikus trendek – mint két véglet (a sztochasztikus trend úgy tekinthető, mint amelynek paraméterei folyamatosan változnak) – között számos modellfajta található: például a változó paraméterű trendek (szegmentált trendek, amelyek paraméterei csak bizonyos töréspontokban változnak), vagy a közel integrált idősormodellek (near integrated time series), amelyek kutatása a közelmúltban kezdett felvirágozni (*Haldrup–Hylleberg* [1991]), de már a kezdeti eredmények alapján is látszik, hogy a gazdasági idősorok leírásában fontos szerepet játszhatnak. A továbbiakban először jellemezzük a gazdasági idősorok leírásához elengedhetetlenül fontos nem stacionárius idősortípusokat, bemutatva a jellemzők megállapítására felhasználható eszköztárat.<sup>3</sup> Ezt követően feltárjuk a trend helytelen kiszűrésének következményeit. Végül mondandónkat magyar makrogazdasági idősorokon illusztráljuk, amely további bonyodalmak felé sodor.

### *A nem stacionárius idősorok alapesetei*

A gazdasági idősorok nem stacionaritása – a bennük rejlő trendhatás – általában azzal jellemezhető, hogy a folyamat időben előrehaladva egyre távolabb kerül a kezdőponttól (bárhol is jelöljük ki azt). Másként fogalmazva a nem stacionaritás a folyamat várható értékével hozható összefüggésbe. Azt, hogy az idősorokban lévő trend jellegének vizsgálata mekkora jelentőségűvé vált az elmúlt évtizedben mind az elméleti kutatásokat megalapozó számításokban, mind pedig az ökonometriai modellépítésben, bizonyítja, hogy a témakörben publikált egyik első alkalmazás – *Nelson–Plosser* 1982-ben megjelent cikke, amely az Egyesült Államok makrogazdasági idősorait elemezte – lett 1994-ben a *Journal of Monetary Economics* folyóirat „Klasszikus Idézettje” (Citation Classic), amelyre megjelenése óta 425-ször hivatkoztak.

<sup>3</sup> Épp az előzőekben elmondottak miatt az eszköztár jóval bővebb, a kutatások szerteágazóak. Ebben a cikkben csak a leggyakrabban alkalmazott eljárásokat mutatjuk be.

**A trendstacionaritás (TS) és a differenciastacionaritás (DS) fogalmát** – mint a nemstacionaritás két alapvetően különböző esetét – a Nelson–Plosser [1982] tanulmány a következőképpen definiálta:

*A TS folyamat:* egy idősor trendstacionárius, ha felírható *egy determinisztikus időfüggvény és egy nulla várható értékű stacionárius sztochasztikus folyamat összegeként*. Lineáris trendet feltételezve a TS folyamat az alábbiak szerint írható fel:

$$x_t = a + \beta t + y_t, \\ \Phi(L)y_t = \Theta(L)e_t, \text{ ahol } e_t \approx \text{iid}(0, \sigma^2). \quad (1)$$

$a, \beta$  konstans paraméterek,  $\Phi(L) \dots$  és  $\dots \Theta(L)$  késleltetési operátor polinomok, amelyek eleget tesznek a stacionaritás és az invertálhatóság feltételeinek.<sup>4</sup>

*A DS folyamat:* egy idősor differenciastacionárius, ha differenciálással stacionáriussá tehető. A DS idősorokat *integrált folyamatoknak* is szokás nevezni. A  $d$ -edrendű integrált idősor  $I(d)$   $d$ -szeri differenciálással válik stacionáriussá. Az (1)-ben felírt lineáris TS folyamat párja az elsőrendű integrált folyamat az alábbiak szerint írható fel:

$$(1-L)x_t = \beta + y_t, \\ \Phi(L)y_t = \Theta(L)e_t, \text{ ahol: } e_t \approx \text{iid}(0, \sigma^2), \quad (2)$$

ahol  $(1-L)$  a differenciaképző operátor.

A gazdasági folyamatok idősoraira nézve a két megközelítés szemléleti módszere között alapvető különbség van, nevezetesen, hogy a trendek által reprezentált húzó erők, fejlődési tendenciák determinisztikus vagy sztochasztikus jellegűek-e. Az aggregált output vizsgálatára irányuló növekedésméleti kutatások (*Blanchard–Fischer* [1989]) megkülönböztetik a permanens (például a technológiai haladás következtében megnövekvő termelékenység) és az átmeneti sokkhatásokat (például rossz időjárás, rendkívüli költségvetési kiadások). Az előbbiek hatása időben nem enyészik el, s így kérdésessé teszi a trendek simaságáról vallott nézeteket, ami a regresszióval történő trendkiszűrés alapfeltevése.

Az *I. táblázatban* összefoglaljuk a nem stacionárius folyamatok két alapesete közötti lényegi eltéréseket. Az összehasonlítás megkönnyítésére a DS folyamatot kifejezzük egy tetszőlegesen választott indulóértékhez ( $x_0$ ) viszonyítva, amelyből látható, hogy mind a TS, mind pedig a DS folyamat egy lineáris trend és egy attól való eltérés összegeként írható fel.

*1. táblázat*

**Eltérések a TS és a DS folyamatok között**

Tulajdonság	TS folyamat $x_t = a + \beta t + y_t$	DS folyamat $x_t = x_0 + \beta t + \sum_{j=1}^t y_j$
Az eltolás paraméter	konstans ( $a$ )	a választott indulóérték ( $x_0$ )
A trendtől való eltérés	stacionárius	sztochasztikus folyamat akkumulációja, időben növekvő szórással
Előrejelzéskor	hosszú távon csak a várható értékre ad információt	hosszú távon is érvényesül a múltbeli események hatása
Előrejelzési hiba	állandó	korlátlanul nő időben

<sup>4</sup> Stacionaritás alatt mindvégig az ún. gyenge vagy kovarianciastacionaritást értjük (*Diebold–Nerlove* [1990]).

A *TS* folyamat alapvetően determinisztikus jellegű, a *DS* folyamat pedig sztochasztikus, amelynek feltételezése akkor indokolt, amikor a folyamat múltjának szerepe jelentős a jelenének alakulásában. A nem stacionaritás két alaptípusának eltérő tulajdonságai indokolják, hogy az empirikus vizsgálatok első fázisában ezeket vizsgáljuk. Ehhez mindenkor az idősor ábrája szolgál kiindulópontul, aminek alapján az elemző feltételezéseket tesz, amelyeket a programcsomagok által biztosított mutatók alapján és próbákkal tesztel. Ehhez alapvető útmutatóként Granger [1986] az alábbiak szerint foglalta össze az integrált és az összetett folyamatok jellemzőit.

– Az  $I(0)$ , nulladrendű integrált, gyengén stacionárius folyamat „véges memóriájú”, állandóan visszatér a várható értékéhez és autokorrelációja gyorsan csökken. Az  $I(0)$  folyamat spektruma, véges minden frekvenciánál. A legegyszerűbb  $I(0)$  folyamat az ún. fehér zaj:  $y_t = e_t$ ,  $E(e_t) = 0$ ,  $E(e_t e'_t) = \sigma^2 I$ .<sup>5</sup>

– Az  $I(1)$  folyamatok az  $I(0)$ -lal ellentétben „vándorolnak”, az idő előrehaladtával általában jelentősen eltávolodnak a kiindulópontjuktól, szórásuk növekvő, autokorrelációjuk egy késleltetésnél egyhez közeli, azaz a folyamat nem felejt. Az  $I(1)$  folyamat meglehetősen sima, mivel benne az alacsony frekvenciák által meghatározott hosszú hullámok dominálnak.

Két kiemelt fontosságú  $I(1)$  folyamatot említünk, amelyek a fentiekben bemutatott *DS* folyamatok speciális esetének tekinthetők:

– a véletlen bolyongás (*random walk*)

$$x_t = x_{t-1} + e_t, \quad E(e_t) = 0, \quad E(e_t e'_t) = \sigma^2 I.$$

Ez megfelel annak az esetnek, amikor a (2) egyenletben

$$y_t = e_t \text{ és } \beta = 0.$$

– az eltolásos véletlen bolyongás (*random walk with drift*)

$$x_t = \beta + x_{t-1} + e_t,$$

amikor a bolyongási folyamat nem nulla várhatóérték körül alakul. Az adott időpontbeli értéket a konstansból és egy véletlen változóból álló változás mellett a múlt is befolyásolja, s így maga az idősor fejlődési tendenciája válik sztochasztikussá.

– Magasabb rendű (*d*-edrendű) integrált folyamatok, amelyeknek a ( $d-1$ )-edrendű differenciája még tartalmaz sztochasztikus fejlődési tendenciát. Például az árszínvonal alakulása általában  $I(2)$  folyamatként írható le, ha az árnövekedés gyorsulása általános tendencia.

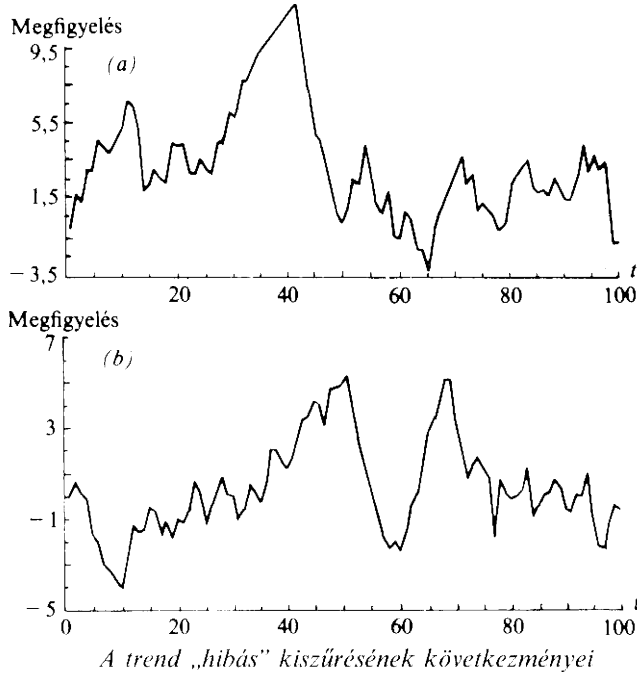
– Összetett folyamatok, amelyek legáltalánosabban egy determinisztikus trend és egy  $d$ -edrendű integrált folyamat ( $x_t$ ) összegeként írhatók fel:  $z_t = m(t) + x_t$ , alakban (ahol  $m(t)$  a polinomiális determinisztikus trendet jelöli).

A gazdasági idősorok esetében azonban általában további problémát jelent a töréspontok, ugrások megjelenése, amire a későbbiekben még visszatérünk. Még nagy elemszámú, mesterségesen generált idősorok esetén se könnyű ránézésre megkülönböztetni a *TS*, a *DS* és a töréses idősorokat, amit Hendry–Neale [1991] cikkében a 1. ábrával érzékeltetett.

Mielőtt azonban rátérnénk a választás alapjául szolgáló tesztek ismertetésére, bemutatjuk, hogy milyen következményekkel jár a tévedés: tehát ha differenciáljuk a *TS* folyamatot, vagy trendet illesztünk *DS* folyamatra. A következmények ismerete ugyanis irányadó lehet akkor, amikor a gyakorlatban ki kell választanunk a helyes változatot.

<sup>5</sup> Megkülönböztetésül a multikointegrációs elmélet kidolgozása óta előtérbe kerülő stacionárius,  $I(-1)$  folyamatoktól, az  $I(0)$  folyamatok definíciójába beletartozik, hogy aggregálásukkor  $I(1)$  folyamat adódik.

**Mesterségesen generált idősorok: véletlen bolyongás vagy stacionárius + szegmentált trend?**



A nem stacionárius idősorok előző részben tárgyalt két alapesete közötti különbség a sztochasztikus összetevő *AR* és *MA* késleltetési operátorpolinomjának gyökereit vizsgálva mutatható ki a legjobban. (A részletes levezetés megtalálható a *Diebold–Nerlove* [1990]-ben)

*A TS idősor differenciálása*

A *TS* (1) modell első differenciája:

$$\Phi(L)[(1-L)x_t] = \beta\Phi(L=1) + (1-L)\Theta(L)e_t,$$

ahol  $\Phi(L=1)$  a késleltetési operátorpolinom  $L=1$  vett helyettesítési értéke. Látható, hogy a *TS* folyamat első differenciájának *ARMA* reprezentációjában egy egységgyök jelenik meg az *MA* részben.

*Chan–Hayya–Ord* [1977] egyszerű, lineáris trendet tartalmazó *TS* modellen demonstrálta a fentieket, és levezette a tévesen eltávolított trendek esetére az autokorrelációs és spektrális jellemzőket.

Ekkor az  $x_t = \beta_0 + \beta t + e_t$  *TS* modell első differenciája:

$$d_t = x_t - x_{t-1} = \beta + e_t - e_{t-1} \tag{3}$$

$E(d_t) = \beta$  várható értékkel és az alábbi autokovarianciával, valamint autokorrelációval:

$$\text{cov}(d_t, d_{t-s}) = \begin{cases} 2\sigma^2, & \text{ha } s=0 \\ -\sigma^2 & \text{ha } s=1 \\ 0 & \text{ha } s>1 \end{cases}$$

$$\rho_s = \begin{cases} 1 & \text{ha } s=0 \\ -0,5 & \text{ha } s=1 \\ 0 & \text{ha } s>0 \end{cases}$$

A  $d_t$  idősor tehát stacionárius, de nem fehér zaj. Az autokorrelációs függvény egy késleltetésnél  $-0,5$ , ami a differenciálás hatására keletkezett  $MA$  (hamis) egységgyök-re utal (*F2. ábra*). A spektrális sűrűség (*Granger* [1966]) a frekvencia növekvő függvénye, amit összehasonlítva a fehér zajjal, látható, hogy a magas frekvenciák túl-, az alacsonyak pedig alulhangsúlyozottak (*F3. ábra*). A megszárt idősorban a rövid távú ciklikusság felerősödik, ami minden további vizsgálatra torzítóan hathat.

### A lineáris trend illesztése DS modellre

A szintváltozókra felírt  $DS$  (2) modell a következő:

$$\Phi(L)[(1-L)x_t] = \beta\Phi(L=1) + \Theta(L)e_t,$$

amely jól láthatóan az  $AR$  részében tartalmaz egységgyököket.

Chan szerzőtársaival az eltolásos véletlen bolyongás folyamaton demonstrálta a lineáris trend eltávolításának következményeit. Kiindulva az

$$\begin{aligned} x_t &= \beta + x_{t-1} + e_t, & E(e_t) &= 0, \\ E(e_t e_t') &= \sigma^2 I, & t &= -n, \dots, 0, \dots, n \end{aligned} \quad (4)$$

modellből, 0 kezdeti érték feltételezésével, valamint figyelembe véve az időváltozó centrált felírását, sorozatos behelyettesítéssel az alábbi formulához jutunk:

$$x_t = \beta(t+n+1) + \sum_{i=-n}^t e_i, \quad (5)$$

ahol a lineáris trend becsült paramétere a  $\beta = (\sum_{k=-n}^n kx_k) / (\sum_{k=-n}^n k^2)$  szerint számítható.

A reziduumok kovarianciája és autokorrelációs függvénye a mintanagyság és az idő függvényében meghatározható (*Nelson–Kang* [1981]). Nagyminták esetén a reziduális idősor autokorrelációja egyhez közele, mindaddig amíg a késleltetés jóval kisebb a mintaelemszámnál. Az egységgyök jelenlétére a reziduumok autokorrelációs függvénye alapján könnyen következtethetünk, mert az az idő függvényében változik (*F2. ábra*). A spektrális sűrűségfüggvényt pedig, összehasonlítva a fehér zajra jellemzővel, az alacsony frekvenciák túlhangsúlyozása jellemzi (*Granger* [1966], *F3. ábra*).

A trendek megfelelő kezelésének általában kiemelt fontossága van az empirikus elemzésekben. Nagyon tévedhetünk a  $TS$  sorok differenciálásakor keletkező hamis, rövid távú mozgást elemezvén, vagy ha az integrált,  $DS$  sorokból eltávolított polinomiális trend esetén a kapott idősor hosszú távú ingadozásából vonunk le következtetéseket, a tévesen specifikált modell paramétereit elemezzük. Több empirikus példát is bemutat a szakirodalom, amikor a vizsgálatok az előzetesen feltételezhető összefüggésekkel ellenkező eredménye azzal magyarázható, hogy a trendstacionaritást feltételezték az idősorokról a véletlen bolyongás helyett, vagy épp ellenkezőleg előzetes vizsgálat nélkül az idősorokat differenciálták, hogy cikluselemzést végezzenek. A differenciákat tartalmazó idősorban azonban sokkal jelentősebb súllyal szerepeltek a magas frekvenciák, mint az alacsonyak, ami arra enged következtetni, hogy a trend regressziós eltávolítása valószínűleg célravezetőbb lett volna. (*Nelson–Kang* [1981], *Nelson–Plosser* [1982]).

A sztochasztikus versus determinisztikus trendek vizsgálatának jelentőségét két tényező támasztja alá. Az egyik, hogy miközben régóta elfogadott az aggregált makrogazdasági folyamatok sztochasztikus jellege, az idősorok komponensekre bontásakor semmi okunk *a priori* feltételezni, hogy a sztochasztikus hatás csupán a szezonális és a véletlen komponenst érinti, a hosszú távú fejlődési tendenciát nem.

Másrészirol azonban világosan látni kell, hogy a *TS versus DS* felfogás egy-egy konkrét idősor esetén nagyon különböző következményekkel jár a konjunkturális ciklusok, a dinamika és így a releváns statisztikai modellek szempontjából. Az egységgyök létezése például a termelés esetén azt jelenti, hogy bizonyos sokkok hatása fennmarad, és ez ellentmond azon közgazdasági elméletek feltevésének, melyek az ingadozásokat egy növekvő egyensúlyi pálya körüli időleges kilengésként értelmezik. Ezen túlmenően a modellszerkesztésben másként kell felírni a modellspecifikációt, ha közös determinisztikus trendeket tartalmaznak a modell változói (Common trend modellek), mintha közös sztochasztikus trendet lehet feltételezni (kointegráció).

A sztochasztikus trendek eltávolítására irányuló elméleti és empirikus vizsgálatok sokáig mintegy párhuzamosan folytak a determinisztikus trendek eltávolításának buktatóit vizsgáló kutatásokkal. Ezek feltárását követően különösen nagy jelentőségű volt *Beveridge és Nelson* „felfedezése” [1981], miszerint minden olyan idősor, amely tartalmaz egy egységgyököt, felbontható a sztochasztikus trend (például véletlen bolyongás eltolással) és egy nulla várható értékű stacionárius idősor összegére. Ebben a megközelítésben a trend eltávolításának feladata a véletlen bolyongás becslését jelenti.

### Az idősorok integráltságának vizsgálatára kidolgozott tesztek

Az egységgyökök tesztelésének kiterjedt módszertana és irodalma van. Ebben a cikkben csupán az empirikus munkákban legtöbbször és általánosan alkalmazott Dickey–Fuller-teszteket tekintjük át. A tészletes ismertetés meghaladná e cikk terjedelmét, ezért inkább csak az alkalmazásokkor figyelmet igénylő kérdésekre hívjuk fel a figyelmet. A Dickey–Fuller (*Fuller* [1976], *Dickey–Fuller* [1981]) tesztek eredeti formájukban az  $I(1)$  folyamat nullhipotézisének vizsgálatára irányulnak, a nem  $I(1)$  alternatív hipotézis ellenében:

$$H_0: y_t = y_{t-1} + e_t, \quad e_t \approx iidN(0, \sigma^2);$$

$$H_1: y_t = \varrho y_{t-1} + e_t, \quad \varrho \neq 0.$$

Látható, hogy az alternatív hipotézis tovább finomítható a  $H_1: |\varrho| < 1$ , vagy  $H: |\varrho| > 1$  szétválasztásával. Az első esetben az alternatív modell aszimptotikusan stacionárius, míg a második esetben nem. Az alternatív hipotézist megfogalmazták nem nulla várható értékű ( $H_1'$ ) és a várható értékében lineáris trendet tartalmazó ( $H_1''$ ) idősormodellre is:

$$a) \quad H_1': \quad (y_t - \mu) = \varrho (y_{t-1} - \mu) + e_t, \\ \text{azaz } y_t = a + \varrho y_{t-1} + e_t, \text{ ahol } a = \mu(1 - \varrho);$$

$$b) \quad H_1'': \quad (y_t - \mu - bt) = \varrho [y_{t-1} - \mu - b(t-1)] + e_t, \\ \text{azaz } y_t = a + \beta t + \varrho y_{t-1} + e_t, \\ \text{ahol } a = \mu(1 - \varrho) + b\varrho \quad \beta = b(1 - \varrho).$$

Mivel a folyamatok várható értéke, illetve annak trendje nem ismeretes, azokat is becsüljük. A  $\varrho = 1$  nullhipotézis teljesülése esetén az *a*) modellben  $a = 0$ , míg a *b*) modell  $y_t = b + y_{t-1} + e_t$  alakot vesz fel, tehát ez esetben az „eltolódásos véletlen bolyongás” (random walk with drift) nullhipotézis áll szemben a stacionárius eltérés egy lineáris trend körül alternatív hipotézissel, ami gazdasági idősorok esetén nagyon sokszor plauzibilis feltevés. A fenti modellek könnyen kiterjeszthetők magasabb rendű autoregresszív folyamatokra is. Ezekhez az ún. emelt szintű Dickey–Fuller-(ADF)-statisztikák tartoznak.

Mint az a különböző alternatív hipotézisek felírásakor látható volt, itt tulajdonképpen összetett hipotézisek vizsgálatáról van szó, több becsült paraméter alapján. A paraméterkorlátozások együttes tesztelésére likelihood arány  $F$  teszteket dolgozott ki Dickey és Fuller ( $\Phi$ -vel jelölik). A becsült paramétereloszlásokat és a kritikus értékeket *Dickey–Fuller* [1981]-ben találhatjuk.



A DF-tesztek egyszerűbb változata  $t$  statisztika (a szerzők  $\tau$ -val jelölik) a  $\varrho = 1$  paraméterkorlátozásra vonatkozóan, amely azonban nem standard eloszlású, viszont rendkívül egyszerűen meghatározható, hiszen az idősorok integráltságának vizsgálathoz a következő egyenletek becslésére van szükség a tesz elvégzéséhez:

$$(i) \quad (1 - L)y_t = (\varrho - 1)y_{t-1} + e_t,$$

$$(ii) \quad (1 - L)y_t = a + (\varrho - 1)y_{t-1} + e_t,$$

$$(iii) \quad (1 - L)y_t = a + \beta t + (\varrho - 1)y_{t-1} + e_t,$$

és az alábbiakra az emelt szintű Dickey–Fuller-(ADF)-teszthez:

$$(i)' \quad (1 - L)y_t = (\varrho - 1)y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \varrho_i (1 - L^i)y_{t-i} + e_t,$$

$$(ii)' \quad (1 - L)y_t = a + (\varrho - 1)y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \varrho_i (1 - L^i)y_{t-i} + e_t,$$

$$(iii)' \quad (1 - L)y_t = a + \beta t + (\varrho - 1)y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \varrho_i (1 - L^i)y_{t-i} + e_t,$$

ahol  $y_{t-1}$  becslült együtthatójához tartozó  $t$  statisztika közvetlenül leolvasható. A legtöbb programcsomag ma már a kritikus értékeket is szolgáltatja.

Amennyiben a  $(\varrho - 1)$  becslült paraméter nem különbözik szignifikánsan nullától, akkor az  $y_t$  idősor egységgyököt tartalmaz. Ekkor a differenciájára folytatva a vizsgálatot dől el, hogy hányadrendben integrált és az is, ha esetleg összetett folyamat. Amikor  $(\varrho - 1)$  szignifikánsan különbözik nullától és negatív, akkor  $y_t$  stacionárius, konstans várható érték körül (ha  $a$  szignifikánsan különbözik zérustól) vagy egy trend körül (ha  $\beta$  is szignifikáns). A szignifikanciát jelző kritikus értékek nem standardok, és változnak a folyamat függvényében. A legtöbb esetben szükséges az emelt szintű tesztek alkalmazása, mivel a reziduumokról nem feltételezhető az atuokorrelálatlanság. A késleltetés fozszámának meghatározására  $(\varrho)$  célszerű kiindulni valamilyen teszt például a Bos–Pierce-statisztika értékéből.

Nagyon fontos, hogy az idősorok vizsgálatakor a megfelelő – az adatgeneráló folyamattal összhangban álló – regressziós egyenletből induljunk ki, különben félrevezető eredményt kapunk. Feltételezve például, hogy az adatgeneráló folyamat trendstacionárius, és a próbát az (ii), vagy az (ii)' regresszió alapján végezzük, a trendhatást a választott regresszió csak úgy tudja követni, hogy az autoregresszív gyököt egyhez közelre becsli, tehát a próba alapján eltolásos véletlen bolyongásnak hinnénk a valójában trendstacionárius folyamatot. Ugyanakkor a trendet tartalmazó regresszió felesleges paramétert tartalmaz  $(\beta)$ , amennyiben a nullhipotézis  $(\varrho = 1)$  fennáll.<sup>6</sup>

Az empirikus vizsgálatok alapján nagyon sok gazdasági idősor elsőrendű integrálnak bizonyul, s emiatt a vizsgálatok elsősorban az  $I(0)$  és az  $I(1)$  idősorok vizsgálatára összpontosítanak. A magasabb integráltságú sorokkal kapcsolatos problémák megoldása legtöbbször könnyen visszavezethető az  $I(0)$  és az  $I(1)$  sorokkal kapott eredményekre.

*Az idősorok integráltságára vonatkozó eredmények jól felhasználhatók a modell-szerkesztésnél a specifikációs hibák elkerülésére.* Amennyiben a függő változó  $I(0)$ , akkor a magyarázó változók mindegyike  $I(0)$  kell hogy legyen, kivéve, ha az  $I(1)$  magyarázó változók valamely lineáris kombinációja már  $I(0)$  változó (a kointegráció

<sup>6</sup> A tesztelés itt bemutatott módja a leggyakrabban használt, de sok tekintetben további finomítást igényel, aminek kiterjedt szakirodalma van. (Például az e témában született cikkeket gyűjti össze a Journal of Economic Dynamics and Control 1988. évi 2–3. száma.)

esete). Amikor a függő változó  $I(1)$ , akkor a magyarázó váltakozók között szerepelnie kell legalább egy  $I(1)$  változónak, vagy olyan magasabb rendű integráltságú változóknak, amelyek lineáris kombinációja már elsőrendű integrált. Ilyen esetben semmiképpen sem szerepelhet a magyarázó változók között a trendváltozó. Amikor azonban a függő változó trendstacionárius, akkor a magyarázó változók összesített hatásának is trendstacionáriusnak kell lennie, ami szükségessé teszi, hogy a magyarázó változók között legyen egy trendstacionárius.

Például *Stock és Watson [1987]* vizsgálatai kimutatták, hogy az 1959–1985 közötti időszak adatai alapján az Egyesült Államokban a pénzmennyiség ( $M1$ ) logaritmsa egy kvadratikusan trend és egy véletlen bolyongás összegeként írható le a legjobban. Az ipari termelési index logaritmsa hasonlóképpen bontható fel, mint a pénzmennyiség időszora, de itt a trend lineáris. Mindebből következik, hogy ha a két változó vagy azok differenciája között bármilyen lineáris regressziót illesztünk, félrevezető eredményt kapunk, hiszen a kvadratikusan trend dominálni fog minden esetben.

Mindebből az következik, hogy az adekvát ökonometriai modell fontos kritériuma az, hogy megfeleljen az adatbázisban lévő idősorok tulajdonságainak. *az idősor-tulajdonságok modellszerkesztést megelőző tisztázása sok segítséget nyújthat a modellspecifikáció felírásakor.*

### A strukturális változások természete

A *Nelson–Plosser [1982]*-t az empirikus alkalmazások sokasága követte, s ezzel párhuzamosan folytatódtak az elméleti kutatások is. Rappaport és Reichlin 1989-ben újra elvégezték az Egyesült Államok makrogazdasági idősorainak vizsgálatát. Úgy vélték, hogy a gazdasági fejlődésben mindig vannak olyan *sokkhatások* (háború, technológiai robbanás, válság stb.), amelyek permanens hatását egy szegmentált trend jobban írja le, mint egy *DS folyamat*, mert a viszonylag ritkán előforduló sokkszerű hatást a trendben megjelenítve, a növekedési ütemek változásának magyarázatában nagyobb szerepet kapnak az átmeneti, ciklikus tényezők. Ezt azonban csak akkor lehet kimutatni, ha a különböző tesztek a szegmentált trend diagnosztizálására alkalmas modellel írjuk fel az alábbiak szerint.<sup>7</sup>

$$y_t = a_1 + a_2 d_{it} + \beta_1 + \beta_2 d_{it} t + \varrho y_{t-1} + e_t, \quad (6)$$

ahol  $d_{it}$  olyan vakváltozó (dummy), amely adott  $t^*$  időpont előtt nulla, utána pedig egy értéket vesz fel. A  $t^*$  időpontban következik be a strukturális változás. Bebizonyítható (*Rappaport–Reichlin [1989]* 170. o.), hogy a (6) egyenlet a  $\varrho = 1$  esetén egy olyan eltolásos véletlen bolyongásos modellnek felel meg, amelyben az eltolásparaméter adott időpontban megváltozik – például valamely külső sokk hatására –, s ekkor az alábbi modell adódik:

$$y_t = b_1 + (b_2 - b_1) d_{it} + y_{t-1} + e_t. \quad (7)$$

Rappaport és Reichlin számításai alátámasztották előzetes várakozásaikat: a korábban sztochasztikus trend szerint változónak (DS-nek) azonosított idősorok többsége szegmentált trend körüli stacionárius folyamatnak bizonyult.

Amint az több szerző is vizsgálta, a legnagyobb problémát a *szegmentált trend körül stacionárius (vagy alacsonyabb rendű integrált) idősorok megkülönböztetése jelenti az eltolásos véletlen bolyongástól (vagy a magasabb rendű integrált idősoroktól)*. Hasonló eredményre jutott *Perron [1989]* is az olajválság hatását elemezve és *Escribano [1990]* a spanyol gazdasági rendszer változását a makrogazdasági idősorokon vizsgálva, három szegmensből álló trendet feltételezve. (A szegmentált trend modelljét hasonlóképpen lehet felírni több töréspont esetére is.) *Escribano* azt is igazolta

<sup>7</sup> A DF próba elvégzése ekkor is az előzőekben bemutatottakhoz hasonlóan történik, a nem standard  $t$ -statisztikák és a kritikus értékek eltérnek a normál DF próbánál érvényesektől.

(elméletileg és empirikusan egyaránt), hogy nem csupán a szegmentált trend körüli stacionárius folyamat és az eltolásos véletlen bolyongás megkülönböztetése kényes kérdés, hanem a szegmentált trend körül véletlen bolyongás,  $I(1)$  folyamatot könnyen össze lehet téveszteni a másodrendű integrált,  $I(2)$  idősorokkal, ha nem elég körültekintő a vizsgálat<sup>8</sup>. Az *F4. ábrán* bemutatjuk a szegmentált trendű modell differenciálásakor, valamint egyszerű lineáris trend illeszkedése esetén kapott jellemzőket.

A modellszerkesztéskor is fontos szerepe van annak, amikor *szegmentált trendet tartalmazó folyamatokról van szó*, ugyanis ekkor más formát ölt az egyensúlyi pályát leíró egyenlet, mint a kointegrált változók esetén. A szegmentált trendet reprezentáló vakváltozó (dummyt) közvetlenül megjelenik a hosszú távú egyensúlyi pályát leíró egyenletben.

### A magyar makrogazdasági idősorok vizsgálata

Mielőtt megállapítanánk, hogy a magyar makrogazdasági idősorok esetén a kilencvenes évek visszaesését nem lehet sem a múlttal, sem pedig a jövővel összefüggésbe hozni, a visszaesés megítélésénél érdemes a következőket figyelembe venni. Az *1. ábrán* bemutatott mesterségesen generált adatsorokon több helyen felfedezhető a mai magyar idősorokhoz hasonló visszaesés. Például, ha a GDP idősorát meghosszabbítjuk 2000-ig (*F1. ábra*), egy a mostani elképzelések szerinti mérsékelt növekedésű pálya mentén, akkor a kilencvenes évek visszaesése már átmenetinek tekinthető. Bár a DS modellbe sok minden „befér”, de a magyar adatsorok vizsgálatakor célszerű figyelembe venni a kilencvenes évek elejének külső piaci, belső keresleti és technológiai sokkhatását, ami felveti az összetett modellek és a töréses, ugrásos hipotézisek vizsgálatának a szükségességét.

A korábbi ökonometriai vizsgálatok (*Kőrösi-Mátyás-Székely* [1991] Függelék) már kimutatták, hogy *a hetvenes évek végén valószínűleg paraméterváltozások következtek be*. Valójában jól elkülöníthető a hetvenes és a nyolcvanas, s végül a kilencvenes évek fejlődési trendje is, ami felveti a korábban kifejtett szegmentált trendű modell lehetőségességének gondolatát.

Az idősorok „lefutása” mellett feltűnő azonban, hogy *a különböző idősorok – főleg az olyan összetartozók, mint a jövedelem és a fogyasztás – együtt mozognak, illetve eltávolodásuk esetleg magyarázható valamivel*. Ez utóbbi mozzanat megintcsak a modellszerkesztés során válik fontossá, mert ennek alapján elképzelhető, hogy azon túlmenően, hogy magasabb integráltságú vagy szegmentált trendű idősorokkal kell dolgoznunk, a változó paraméterű modell feltételezése szükséges.

Az idősorok leírására alkalmas modell kiválasztásában a fenti megfontolásokon kívül segíthet az idősorok autokorrelációjának vizsgálata. A magyar makrogazdasági szintváltozókra (logaritmusukra<sup>9</sup>) kiszámított autokorrelációk (*F1.a táblázat*) minden esetben trendhatást tartalmazó modellt valószínűsítene. A TS modellel szemben DS modellel utal a lineáris trend kiszűrése után kapott reziduumok autokorrelációjának alakulása (*F2. táblázat*). A változók első differenciájának autokorrelációi (*F1.b táblázat*) azonban még mindig elég magasak és ugyancsak inkább újból egy differenciastacionárius folyamatra engednek következtetni, kivéve az import és a készletfelhalmozás idősorát, ami nagy valószínűséggel  $I(1)$ -es folyamat. Mindezek alapján azt gondolhatnánk, hogy az idősoraink többsége másodrendű integrált. A második differenciák vizsgálata (*F1.c táblázat*) azonban számos idősornál a túldifferenciálásra

<sup>8</sup> További irodalmak: *Banarjee-Lumsdaine-Stock* [1990], *Campos-Ericsson-Hendry* [1993].

<sup>9</sup> Mivel a gazdasági idősorokra általában jellemző, hogy a szintváltozókhoz viszonyított átlaguk és szórásuk növekvő, ezért általában az adatok logaritmikus transzformáltjára végzik a számításokat.

utal (első késleltetésnél 0,5-höz közeli érték). A szintváltozók ábrája alapján felvetődik a szegmentált trendek esetének vizsgálata 1979-es és 1989-es törést feltételezve. A feltételezést megerősíti az első differenciák ábrázolása (F5. ábra) – habár nem mindenkor különül el a második és harmadik szakasz.

Az F3. táblázatban található a különböző hipotézisek alapján végzett DF próbák eredményei. Látható, hogy a tesztek alapján *nehéz választani a másodrendű integrált és a szegmentált trendű eltolásos véletlen bolyongás [I(1)] modell (F4. táblázat) között*. A második differenciáknál már minden idősor esetén magas – túl magas – értéket mutatnak a DF statisztikák, ami további vizsgálódásra ad okot. Végül is szegmentált trendűnek tekintjük azokat az idősorokat, amelyek második differenciájának vizsgálata túldifferenciálásra enged következtetni. Ennek alapján a GDP, a lakossági fogyasztás, valamint a lakossági reáljövedelmek és az export idősora szegmentált trend körül véletlen bolyongásnak tekinthető inkább, mint másodrendű integráltnak. A szegmentált trend közgazdaságilag is plauzibilisebb feltevés a reálfolyamatok esetén, mint a másodrendű integráltság, ami a növekedési ütemekben feltételez sztochasztikus trendet. Az infláció esetén azonban nagy valószínűséggel I(2)-es folyamattal állunk szemben.

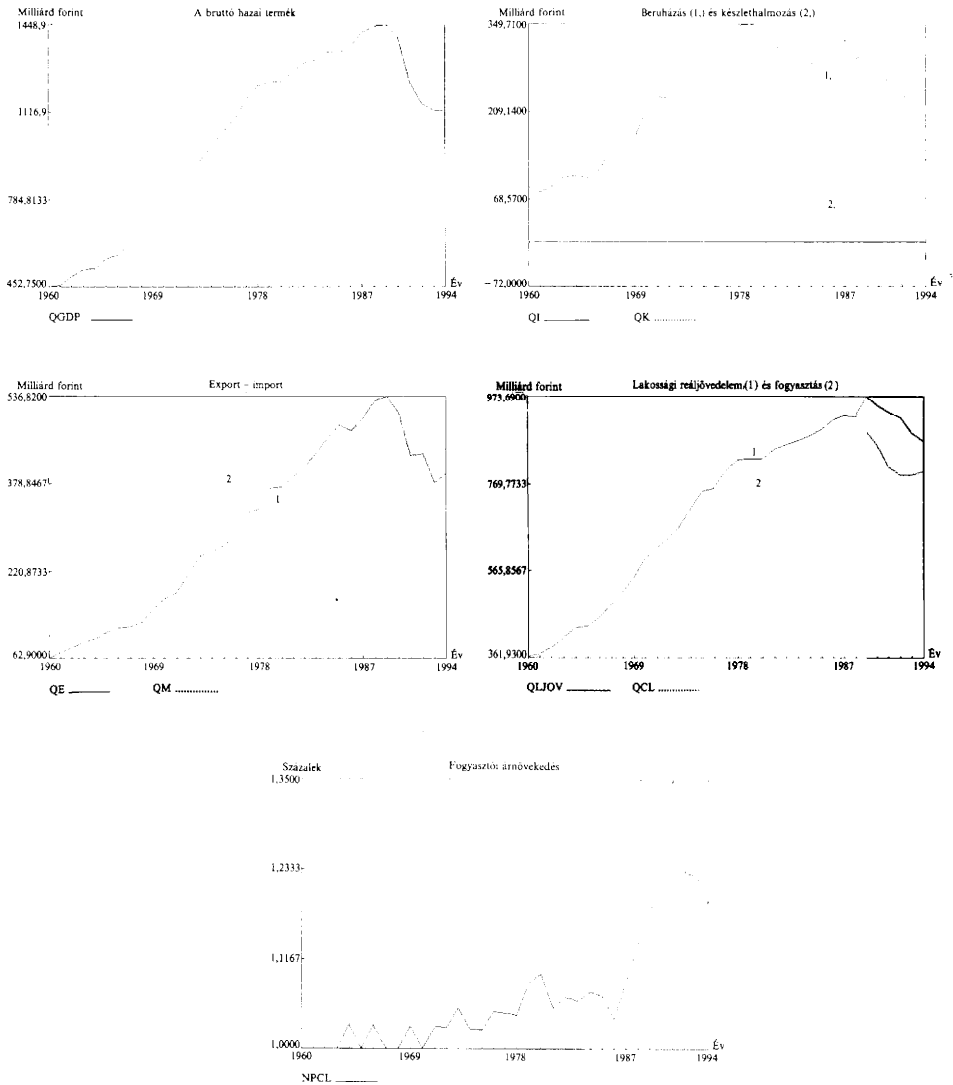
Míndezeknek az eredményeknek fontos következményei vannak a modellezésre nézve. Mint ahogy Székely [1991] cikke utalt rá, *a kiterjedt magyar fogyasztási ökonometriai számításokat általában nem alapozták meg az idősorok részletes elemzésével, s ezért azok a számítások, amelyek az idősorok elsőrendű integráltságát „feltételezve” – de nem bizonyítva – készültek, specifikációs hibával terheltek*. Eredményeink alapján azonban megkérdőjelezhetők Székely eredményei is, hiszen a fogyasztással kapcsolatos változók esetén *a szegmentált trendek esete valószínűbb, mint az általa – egyetlen tesztstatisztika alapján – feltételezett másodrendű integráltság*. A fogyasztás és a jövedelem közötti hosszú távú (kointegráló) összefüggésben szerepeltetni kell a strukturális törést reprezentáló vakváltozókat, s a rövid távú egyenletben ekkor már az egyensúlyi hiba (a kointegráló egyenletből kapott reziduum) késleltetett értéke, s nem pedig annak differenciája kap helyet. A specifikáció a becsült paraméterek nagyságát s így a szimulációs és előrejelzési felhasználás esetén az eredményeket befolyásolja. Valószínű, hogy a magyar idősorokra jól használható a változó paraméterű hosszú távú összefüggést feltételező megközelítés (változó paraméterű kointegráció, például Granger–Lee [1991]), amikor az egyensúlyi pályán mozgó változók közötti összefüggés paraméterei más, az egyensúlyi pálya szempontjából exogénnek tekinthető változók függvényében alakulnak. Vizsgálatainkat ebben az irányban folytatjuk.

A piacgazdasági átmenet modellezésének ebben a cikkben csupán egyetlen vonatkozását vizsgáltuk, nevezetesen az ökonometriai modellek szerkezetének kialakítását megalapozó vizsgálatokat tekintettük át. A fentiekből látható, hogy a mai magyar gazdaságra készített számítások felölelik az összes bonyodalmat, ami az ökonometriai modellezés mai állása szerint előfordulhat. A problémák globálisan nem kezelhetők. Az idősorok előzetes vizsgálata – amelyből ebben a cikkben csak az egyedi idősorok vizsgálatának egyes módszereit mutattuk be – azonban hozzásegíthet ahhoz, hogy az átmenet gazdaságának összefüggéseit idősoros ökonometriai megközelítésben is leírjuk, sőt az ökonometriai megközelítés még gazdagíthatja is az elemzést.

Függelék

F1. ábra

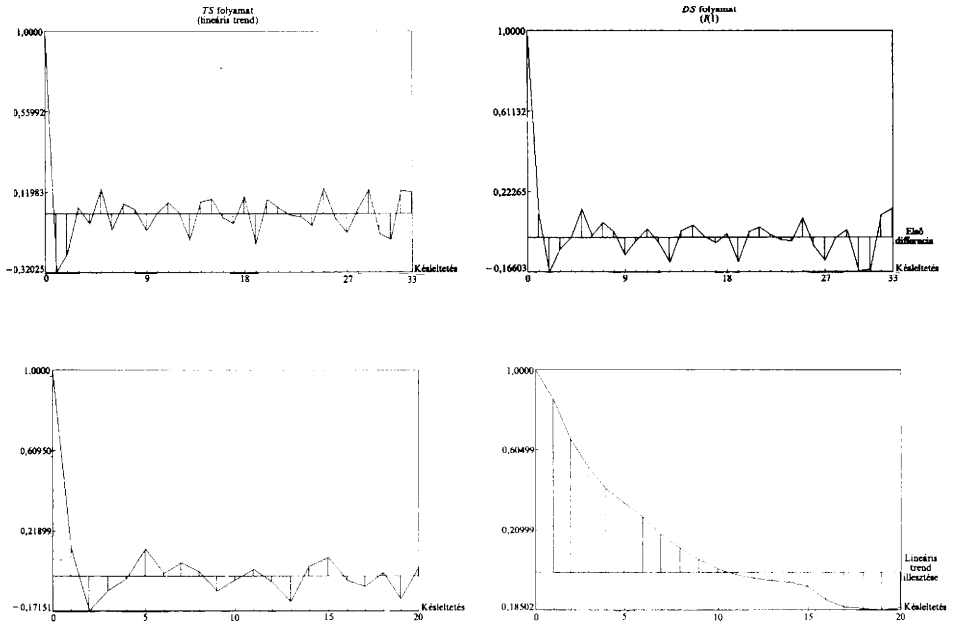
A makrogazdasági idősorok alakulása 1960–1994\*  
(1988. évi változatlan áron)



\* 1994-re előrejelzés.

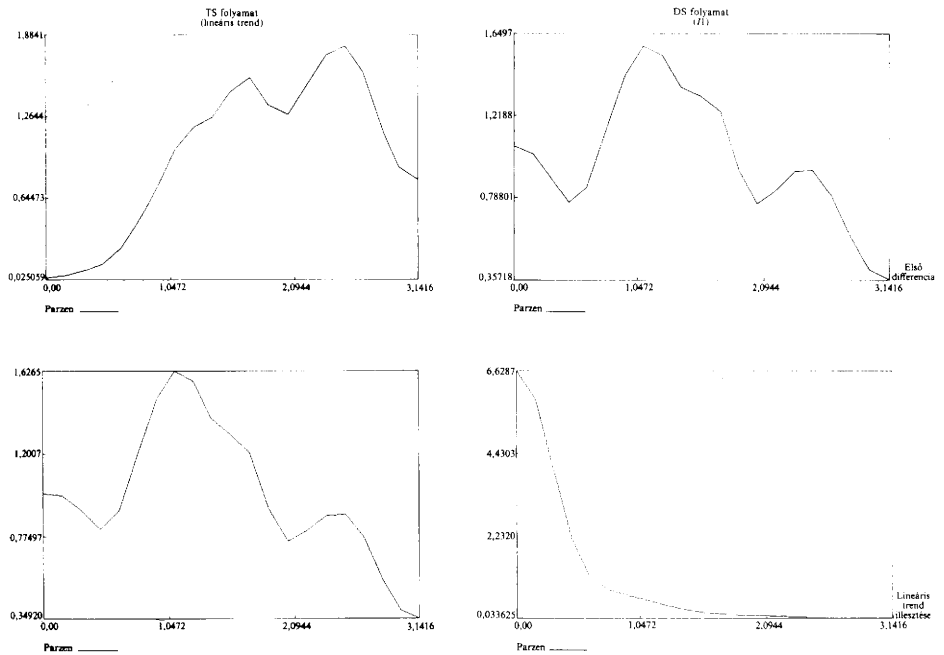
F2. ábra

**A trend eltávolításának módszerei  
Az autokorrelációs függvény**



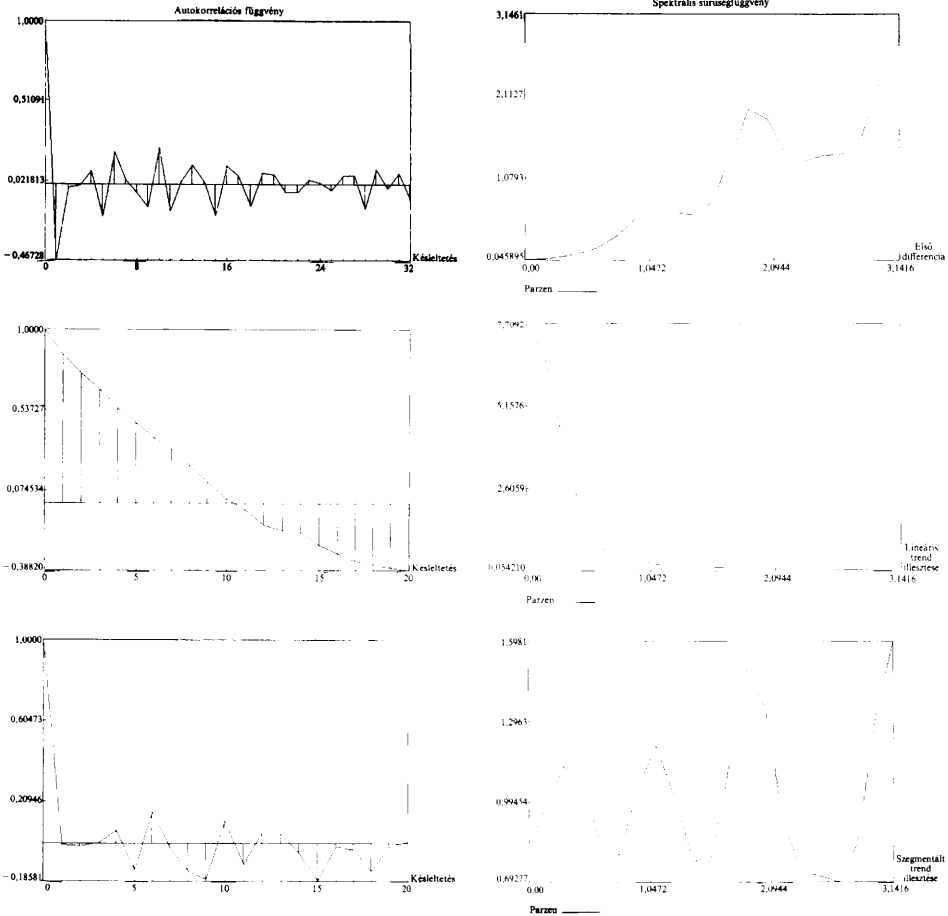
F3. ábra

**A trend eltávolításának módszerei  
A spektrális sűrűségfüggvény**



F4. ábra

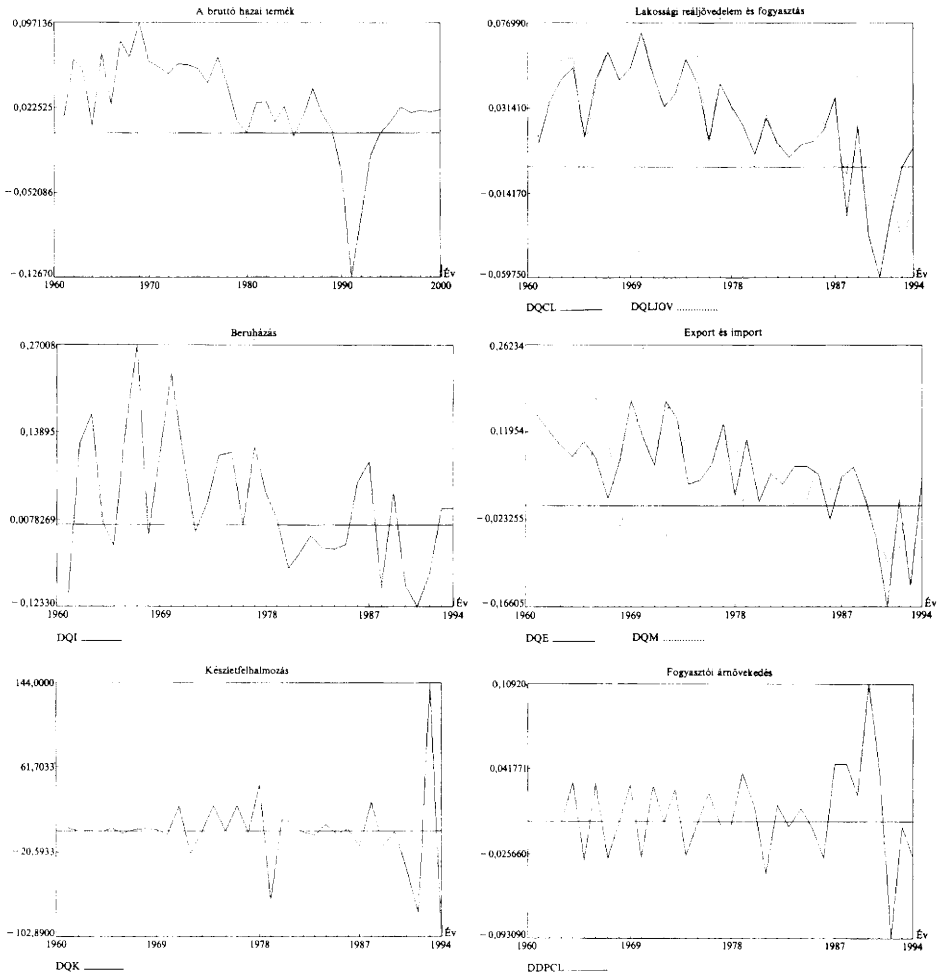
## Szegmentált trendet tartalmazó folyamat



## Hivatkozások

- ANDERSON, G. J.–MIZON, G. E. [1989]: What Can Statistics Contribute to the analysis of Structural Changes? IISA, Springer-Verlag, Berlin.
- BANERJEE, A.–LUMSDAINE, R. L.–STOCK, J. H. [1990]: Recursive and Sequential Tests for a Unit Root: Theory and International Evidence. Instability and Persistence, Recent Advances on Business Cycles.
- BLANCHARD, O. J.–FISCHER, S. [1989]: Lectures on Macroeconomics. MIT Press, London.
- BEVERIDGE, S.–NELSON, C. R. [1981]: A New Approach to Decomposition of Economic Time Series. *Journal of Monetary Economics*, 7, 151–174. o.
- BLANCHARD, O. J.–FISCHER, S. [1989]: Lectures on Macroeconomics, MIT Press, London.
- BOX, G. E. P.–JENKINS, G. M. [1970]: Time Series Analysis, Forecasting and Control. Holden day San Francisco.
- CAMPOS, J.–ERICSSON, N. R.–HENDRY, D. F. [1993]: Cointegration tests in the presence of structural breaks. International Finance Discussion Papers.
- CHAN, K. H.–HAYYA, J. C.–ORD, K. [1977]: A note on trend removal methods: the case of polynomial regression versus variate differencing. *Econometrica* Vol. 45, No. 3, 737–744. o.
- CLEMENTS, M. P.–MIZON, G. E. [1991]: Empirical analysis of macroeconomic time series. *European Economic Review*, 35, 887–932. o.

## A makrogazdasági idősorok első differenciái



- DICKEY, D. A.–FULLER, W. A. [1981]: Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with unit roots. *Econometrica*, Vol. 49, No. 4. 1057–1072. o.
- DIEBOLD, F. X.–NERLOVE, M. [1990]: Unit roots in economic time series: A selective survey. *Advances in Econometrics*. Szerk.: *Thomas B. Fomby és Jr. George F. Rhodes*. Vol. 8, 3–69. o.
- ENGLE, R. F.–GRANGER, C. W. J. [1987]: Co-integration and error correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, Vol. 55, No. 2, 251–276. o.
- EPSTEIN, R. J. [1987]: *A History of Econometrics*. North-Holland, Amsterdam.
- ERICSSON, N. R.–CAMPOS, J.–TRAN, H. A. [1991]: PC-GIVE and David Hendry's Econometric Methodology. *International Finance Discussion Papers*. August.
- ESCRIBANO, A. [1990]: *Integration and co-integration under structural changes*. Kézirat, Universidad III. Madrid.
- FULLER, W. A. [1976]: *Introduction to Statistical Time Series*. John Wiley & Sons, New York.
- CRANGER, C. W. J. [1966]: The typical spectral shape of an econometric variable. *Econometrica*, Vol. 34, No. 1. 150–161. o.
- GRANGER, C. W. J.–NEWBOLD, P. [1974]: Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2. 111–120. o.



Fl. táblázat

## Autokorrelációs koefficiensek

a)

Késleltetés	GDP	Lakossági fogyasztás	Beruházás	Export	Import	Fogyasztói Árindex	Lakossági reáljövedelem	Készlet-felhalmozás
	LQGDP	LQCL	LQI	LQE	LQM	LPCL	LQLJOV	QK
1	0,9247	0,9291	0,9188	0,9197	0,9017	0,8766	0,9280	0,6971
2	0,8402	0,8494	0,8088	0,8433	0,8041	0,7519	0,8462	0,5343
3	0,7562	0,7656	0,7121	0,7631	0,7229	0,6317	0,7582	0,2962
4	0,6732	0,6787	0,6188	0,6829	0,6415	0,5187	0,6691	0,1830
5	0,5850	0,5882	0,5025	0,5948	0,5618	0,4280	0,5799	0,1142
6	0,5012	0,4897	0,3761	0,5064	0,4594	0,3565	0,4821	0,0917
7	0,4149	0,3933	0,2698	0,4180	0,3783	0,2942	0,3869	0,1068
8	0,3349	0,2985	0,1803	0,3235	0,2946	0,2386	0,2949	-0,0153
9	0,2587	0,2075	0,0751	0,2290	0,1948	0,1850	0,2067	-0,0830
10	0,1878	0,1220	-0,0159	0,1429	0,0954	0,1293	0,1263	-0,0713
11	0,1132	0,0458	-0,0804	0,0626	0,0271	0,0739	0,0560	-0,1481

b)

Késleltetés	DQGDP	DQCL	DQI	DQE	DQM	DPCL	DQLJOV	DQK
	1	0,7028	0,6191	0,2609	0,4080	0,0896	0,8581	0,5562
2	0,5350	0,5091	0,0468	0,3772	0,2016	0,7051	0,4031	0,1486
3	0,3626	0,4781	0,2984	0,2534	0,2432	0,5604	0,4658	-0,0950
4	0,2577	0,3651	0,4035	0,2857	0,3665	0,3585	0,3609	0,0505
5	0,2179	0,2201	0,0250	0,1147	0,2075	0,2156	0,2156	-0,0842
6	0,1999	0,2113	0,1525	0,0680	0,1297	0,1613	0,2641	-0,0176
7	0,1147	0,2354	0,2840	0,2151	0,3716	0,1175	0,2382	0,1764
8	0,0494	0,2224	0,2705	0,1545	0,2066	0,0898	0,1868	-0,0439
9	0,0228	0,0628	0,0697	0,0455	0,1154	0,0914	0,0132	-0,1674
10	0,0421	0,0666	0,0228	0,0565	0,0506	0,0730	0,0252	0,1885
11	0,0430	0,0581	0,0651	0,1580	0,1397	0,0769	0,1416	-0,1405

c)

Késleltetés	DDQDP	DDQCL	DDQI	DDQE	DDQM	DDPCL	DDQLJOV	DDQK
	1	-0,2034	-0,3552	-0,2286	-0,4971	-0,3430	-0,0475	-0,3922
2	0,0118	-0,1149	-0,4466	0,0991	-0,4057	-0,0819	-0,2117	0,2679
3	-0,1296	0,0902	0,1167	-0,1420	0,1740	0,0610	0,2032	-0,1510
4	-0,0843	0,0372	0,3668	0,1715	0,4003	-0,2812	0,0161	0,1054
5	-0,0460	-0,1278	-0,1540	-0,0958	-0,3755	-0,1243	-0,0888	-0,0763
6	0,1416	-0,0670	-0,3543	-0,1374	-0,2299	-0,0743	-0,0064	-0,0529
7	-0,0260	0,0818	0,2244	0,1536	0,3740	0,0216	0,0537	0,1636
8	-0,0239	0,1873	0,2716	-0,0090	0,0838	0,0180	0,1767	-0,0387
9	-0,0570	-0,2113	-0,2326	-0,0774	-0,2813	-0,0432	-0,2381	-0,1848
10	-0,0189	0,0033	-0,0702	-0,0574	0,0468	-0,0859	-0,1531	0,2613
11	-0,0142	0,0551	0,0185	0,1826	0,1514	0,2695	0,2961	-0,2430

L. = log(.)

D. = L.-L. (-1)

DD. = D.-D. (-1)

F2. táblázat

## A lineáris trend kiszűrésekor kapott reziduumok autokorrelációja

Késleltetés	GDP	Lakossági fogyasztás	Beruházás	Export	Import	Lakossági reáljövedelem	Fogyasztói árindex
	RGDP	RQCL	RQI	RQE	RQM	RQLJOV	RDPCL
1	0,8696	0,8856	0,8936	0,8314	0,8328	0,8630	0,6836
2	0,7005	0,7378	0,7462	0,6435	0,6554	0,7129	0,4011
3	0,5215	0,5749	0,6147	0,4897	0,5280	0,5804	0,1731
4	0,3656	0,4160	0,4841	0,3333	0,4069	0,4518	0,1000
5	0,2558	0,2886	0,3342	0,2224	0,2866	0,3345	-0,1804
6	0,1655	0,1798	0,2002	0,1442	0,1794	0,2274	-0,2013
7	0,0705	0,0663	0,0912	0,0780	0,1307	0,0936	-0,1581
8	-0,0216	-0,0229	0,0001	-0,0187	0,0440	-0,0250	-0,1271
9	-0,1201	-0,1254	-0,1342	-0,1233	-0,0920	-0,1356	-0,1224
10	-0,2066	-0,2207	-0,2583	-0,1854	-0,2100	-0,2330	-0,0719
11	-0,2774	-0,3006	-0,3484	-0,2398	-0,2950	-0,3108	0,0195

F3. táblázat

Az integráltság vizsgálata a makrogazdasági idősoroknál (1960–1994)  
(DF = Dickey–Fuller; ADF = emelt szintű DF)

GDP	Trend nélkül	Trenddel
<i>I</i> (0)		
DF	-3,3592 (-2,9358)	-0,96696 (-3,5247)
ADF(1)	-2,4466 (-2,9378)	-1,9940 (-3,5279)
<i>I</i> (1)		
DF	-2,5067 (-2,9378)	-2,9425 (-3,5279)
ADF(1)	-2,0839 (-2,9400)	-2,1839 (-3,5313)
<i>I</i> (2)		
DF	-7,6381 (-2,9400)	-7,5688 (-3,5313)
ADF(1)	-4,7369 (-2,9422)	-4,7172 (-3,5348)
Lakossági fogyasztás		
<i>I</i> (0)		
DF	-3,9651 (-2,9499)	1,3178 (-3,5468)
ADF(1)	-2,9934 (-2,9528)	0,34699 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-2,6789 (-2,9528)	-4,6832 (-3,5514)
ADF(1)	-1,8282 (-2,9558)	-3,7757 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-8,0523 (-2,9558)	-7,9139 (-3,5562)
ADF(1)	-6,0841 (-2,9591)	-5,9411 (-3,5615)
Beruházás		
<i>I</i> (0)		
DF	-2,3672 (-2,9499)	-0,39014 (-3,5468)
ADF(1)	-3,1449 (-2,9528)	-1,0459 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-4,4241 (-2,9528)	-5,9463 (-3,5514)
ADF(1)	-3,6878 (-2,9558)	-5,6927 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-7,4225 (-2,9558)	-7,2726 (-3,5562)
ADF(1)	-8,7846 (-2,9591)	-8,6040 (-3,5615)
Export		
<i>I</i> (0)		
DF	-4,1145 (-2,9499)	0,84807 (-3,5468)

F3. táblázat folytatása

GDP	Trend nélkül	Trenddel
ADF(1)	-2,6965 (-2,9528)	1,2187 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-3,7197 (-2,9528)	-5,4698 (-3,5514)
ADF(1)	-2,0563 (-2,9558)	-3,4164 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-9,5238 (-2,9558)	-9,3361 (-3,5562)
ADF(1)	-5,6052 (-2,9591)	-5,5039 (-3,5615)
Import		
<i>I</i> (0)		
DF	-2,8698 (-2,9499)	-1,0230 (-3,5468)
ADF(1)	-2,8869 (-2,9528)	-1,0490 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-5,0950 (-2,9528)	-6,1582 (-3,5514)
ADF(1)	-4,5761 (-2,9558)	-6,8896 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-7,8525 (-2,9558)	-7,7288 (-3,5562)
ADF(1)	-8,7806 (-2,9591)	-8,6312 (-3,5615)
Fogyasztói árindex		
<i>I</i> (1)		
DF	-1,1182 (-2,9528)	-2,4207 (-3,5514)
ADF(1)	-1,0937 (-2,9558)	-2,4423 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-5,6659 (-2,9558)	-5,5731 (-3,5562)
ADF(1)	-4,1064 (-2,9591)	-4,0279 (-3,5615)
Lakossági reáljövedelem		
<i>I</i> (0)		
DF	-4,1784 (-2,9499)	1,7111 (-3,5468)
ADF(1)	-3,2232 (-2,9528)	1,0284 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-2,6351 (-2,9528)	-5,0951 (-3,5514)
ADF(1)	-1,4694 (-2,9558)	-4,0306 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-8,3850 (-2,9558)	-8,3620 (-3,5562)
ADF(1)	-7,6214 (-2,9591)	-7,6957 (-3,5615)
Készletfelhalmozás		
<i>I</i> (0)		
DF	-1,8152 (-2,9499)	-1,4937 (-3,5468)
ADF(1)	-1,1373 (-2,9528)	-0,4870 (-3,5514)
<i>I</i> (1)		
DF	-7,5240 (-2,9528)	-7,8748 (-3,5514)
ADF(1)	-4,0401 (-2,9558)	-4,4152 (-3,5562)
<i>I</i> (2)		
DF	-12,3353 (-2,9558)	-12,1302 (-3,5562)
ADF(1)	-6,7525 (-2,9591)	-6,6192 (-3,5615)

## A szegmentált trend\* + elsőrendű integrált folyamat tesztelése

Megnevezés	DF	ADF
GDP	-5,6406	-5,2313
Lakossági fogyasztás	-5,9948	-5,7239
Beruházás	-6,4446	-7,0359
Export	-6,9581	-5,0516
Import	-6,5511	-7,9226
Lakossági reáljövedelem	-6,0031	-4,8481
Fogyasztói árindex	-4,2889	-4,9600

\* Töréspontok 1979-ben és 1989-ben.

Kritikus értékek szegmentált trend esetén  
Escribano [1990]

T=	1 százalékos	5 százalékos szignifikancia szinten	10 százalékos
25	-6,24	-5,30	-4,94
100	-5,29	-4,71	-4,44

- GRANGER, C. W. J. [1981]: Some properties of time series data and their use in econometric model specification. *Journal of Econometrics*, 16. 121–130. o.
- GRANGER, C. W. J. [1986]: Developments in the study of cointegrated economic variables. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 213–228. o.
- GRANGER, C. W. J.–LEE, H. S. [1990]: An Introduction on Time-Varying Parameter Cointegration. *Economic Structural Change: Analysis and Forecasting*. Szerk. P. Hackl–A. H. Westlund, 139–158. o.
- HENDRY, D. F. [1986]: PC–GIVE: An Interactive Econometric Modelling System. *Institute of Economics & Statistics, University of Oxford*.
- HENDRY, D. F.–NEALE, A. J. [1991]: A Monte Carlo Study of the Effects of Structural Breaks on Tests for Unit Roots. *Economic Structural Change*. Szerk. P. Hackl A. H. Werthlund 95–119. o.
- HALDRUP, N.–HYLLEBERG, S. [1991]: Integration, Near-integration and Deterministic Trends. *Institute of Economics, University of Aarhus*.
- JOHANSEN, S. [1991]: Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, Vol. 59, No. 6, 1551–1580. o.
- KÖRÖSI GÁBOR–MÁTYÁS LÁSZLÓ–SZÉKELY ISTVÁN [1990]: *Gyakorlati ökonometria*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- NELSON, C. R.–KANG, H. [1981]: Spurious periodicity in inappropriately detrended time series. *Econometrica*, Vol. 49, No. 3, 741–747. o.
- NELSON, C. R.–PLOSSER, C. I. [1982]: Trends and random walks in macroeconomic time series. *Journal of Monetary Economics*, 10. 139–162. o.
- NEMÉNYI JUDIT [1988]: A változó paraméterű modellek alkalmazási lehetőségei. *Sigma*, 2–3.
- PERRON, P. [1989]: The Great Crash, the Oil Shock and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, Vol. 57, No. 6. 1361–1401. o.
- RAPPAPORT, P.–REICHLIN, L. [1989]: Segmented trends and non-stationary time series. *The Economic Journal*, 168–177. o.
- STOCK J. H.–WATSON, M. W. [1987]: *Interpreting the Evidence on Money-Income Causality*, Kézirat.
- SZÉKELY, I. [1993]: What Went Wrong with the Hungarian Consumption Function? An Econometric Investigation of the Time Series Aggregate Consumption Function for Hungary for 1960–1989. *Economics of Planning*, 39–54. o.

Tudományos-fantasztikus est a Kossuth Klubban

## „Sohasem tudhatjuk, hogy mit hoz a múlt”

címmel a **Közgazdasági Szemle** bemutatja  
rendkívüli élő számát.

Az élő számban megjelennek:

**Andorka Rudolf–Tóth István György**  
**Augusztinovics Mária**  
**Bauer Tamás**  
**Bródy András**  
**Gábor R. István**  
**Király Júlia–Száz János**  
**Laki Mihály**  
**és Surányi György**

(tizen) egypercesei a pénzről, piacról,  
vállalkozásról, szociálpolitikáról.

És aki mindezt érti: a renegát közgazdász

**Farkasházy Tivadar**

A házigazdák:

**Bródy András**, a szerkesztő bizottság elnöke  
és  
**Szabó Katalin** főszerkesztő

Minden kedves barátunkat szeretettel várja a szerkesztőség

1994. november 22-én  
este 6 órakor a Kossuth Klub Nagytermében.  
V., Múzeum u. 7.

# United Power of AS/400

A „nemzetközi összefogás” az IBM szótárában nem üres szövegek, hanem határozott cselekvést jelent. Kiváló példa erre az IBM - kézzelfogható eredményeket produkáló - elkötelezettsége a nemzetközi szabványok mellett. Ezek mára a hardver- és szoftverrendszerek magasabb szintjeit is lefedik. Többek között gyakorlati megvalósításuknak köszönhető az IBM AS/400 kiemelkedő népszerűsége a középkategóriájú számítógépek piacán.

Az IBM minden termékének, így az AS/400 számítógépesaládnak a fejlesztésénél is figyelembe vesz minden jelentős,

nemzetközileg jóváhagyott, illetve általánosan követett (ipari) szabványt.

Ennek eredményeképpen az AS/400 tökéletesen együtt tud működni más gyártók gépeivel, sőt képes egységes rendszerbe integrálni olyan berendezéseket, amelyek az AS/400 közreműködése nélkül nem értenek meg egymást. Ez az univerzális szerver a záloga annak, hogy a régi, az új, és a jövőben üzembe állítandó számítógépek egységes, nyílt rendszerben működ-hessenek együtt.

Ha további információra van szüksége, az AS/400-hoz hasonlóan egyszerű és költségkímélő megoldást ajánlunk Önnek, küldje el címünkre a mellékelt kupont. IBM Magyarország, 1118 Ménési út 22.

Kérem, küldjenek számomra részletes tájékoztatót.

Név: .....

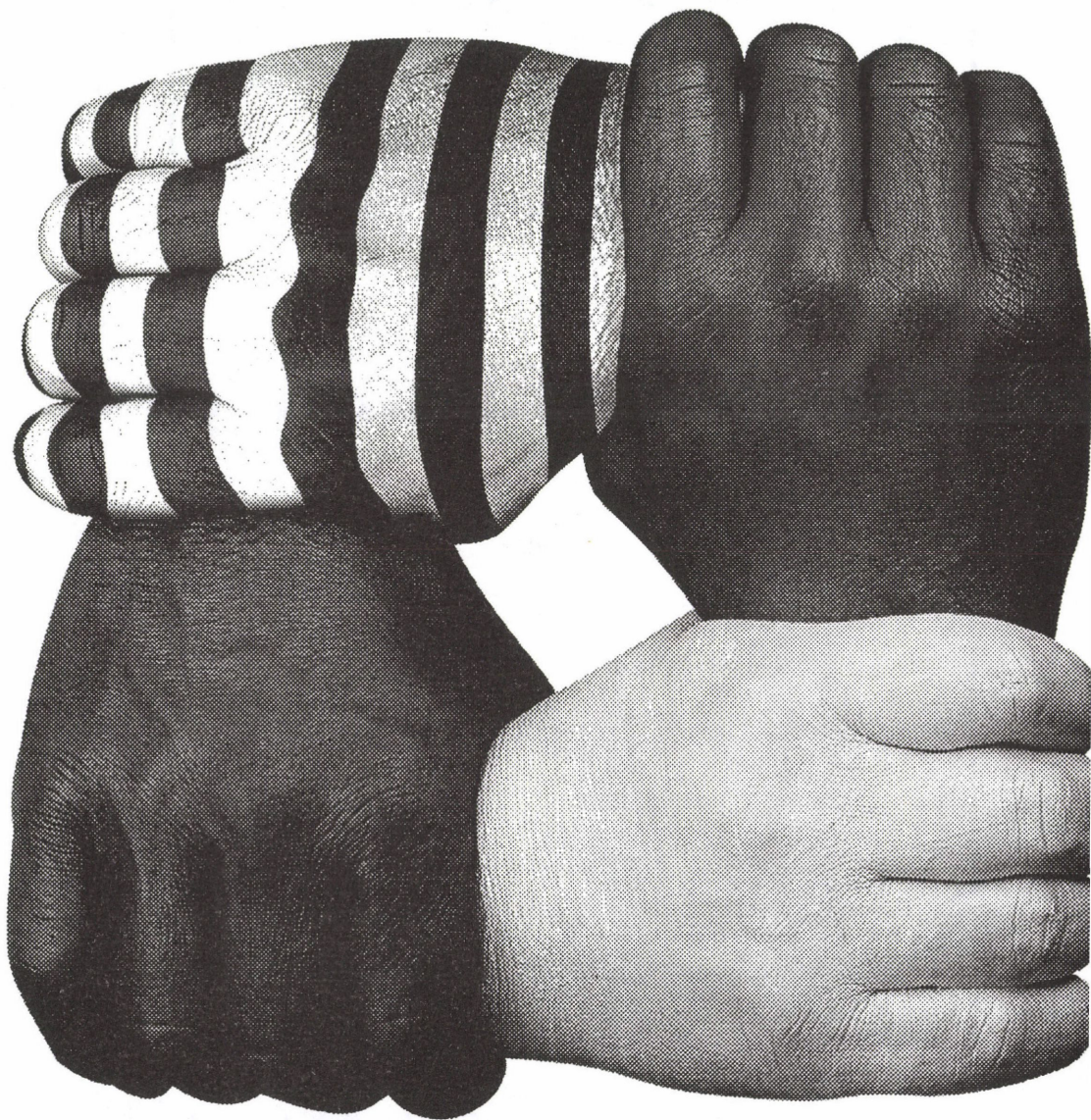
Beosztás: .....

Cég: .....

Cím: .....

Tel/Fax: .....

IBM Magyarország  
1118 Ménési út 22.





KERTESI GÁBOR

## Cigányok a munkaerőpiacon

---

A tanulmány az ELAR-munkaerő-felvétel 1993. évi szeptember–novemberi hullámának mikroszintű adatai alapján, a közgazdaságtan analitikus modelljeire támaszkodva, igyekszik a cigányok munkaerőpiaci esélyegyenlőtlenségeinek a forrásait föltárni. A szerző négy problémát vizsgál meg részletesebben: a cigány és nem cigány csoportok között az aktivitási rátákban, a munkakeresés valószínűségében, a munkanélküliség esélyében és a keresetekben megfigyelhető különbségeket.\*

---

„Minden emberi lény szabadnak születik, és egyenlő méltósága és joga van.”  
(Az emberi jogok egyetemes nyilatkozata)

„A hagyományos álláspont képviselői a preferenciákat rejtélyes és szeszélyesen változó adottságoknak tekintik. A mi álláspontunk értelmében viszont a közgazdász – miközben az egyéni viselkedés különbségeit igyekszik megmagyarázni – elsősorban az árak és a jövedelmek bonyolult megjelenési formáit vizsgálja.”  
(*Stigler–Becker: De gustibus non est disputandum*)

Az alábbi tanulmány az 1971-es reprezentatív cigányvizsgálat tapasztalatairól beszámoló Kemény István-féle jelentés (*Kemény* [1976]) óta az első átfogó, nagy adatbázisokra támaszkodó elemzés a magyarországi cigányság munkaerőpiaci helyzetéről. Egy ilyen beszámolóban az ad aktualitást éppen most, hogy 1994 tavaszára zárultak le nagyjából azok a nagy, empirikus adatfelvételek, melyek alapján több mint húsz év elteltével ismét megalapozott empirikus információkkal rendelkezhetünk a cigányság helyzetéről. A jelen beszámoló csak e két adatbázis egyikére – a KSH által készített 1993. évi szeptember–október–novemberi ELAR-munkaerő-felvételre – támaszkodik, a másik nagy adatbázisra, az MTA Szociológiai Intézetének 1993/94. évi reprezentatív cigányfelvételére<sup>1</sup> csak az ELAR-minta reprezentativitásának megállá-

\* Jelen tanulmány elkészítése, illetve a tanulmány alapjául szolgáló adatbázis megvétele a KSH-tól a „Közösen a Jövő Munkahelyeiért” a „Magyarországi Nemzeti és Etnikai Kisebbségekért” alapítvány, az Országos Munkaügyi Központ, valamint a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet magyarországi programirodájának a támogatásával volt lehetséges. A támogatásért ezúton szeretnék köszönetet mondani. Köszönettel tartozom továbbá kollégáimnak – *Éltető Ödönnek, Fóti Jánosnak, Galasi Péternek, Kemény Istvánnak, Köllő Jánosnak és Simonovits Andrásnak* – segítőkész bírálatukért, illetve tanácsaikért. Mint látni fogják, tanácsaikat sok esetben, bár nem mindig fogadtam meg. A cikk esetleges hibáiért természetesen egyedül engem terhel minden felelősség.

<sup>1</sup> A kutatást *Kemény István, Havas Gábor és Kertesi Gábor* vezette.

---

*Kertesi Gábor* kandidátus, egyetemi docens, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

pításának erejéig támaszkodunk. A reprezentatív cigányfelvétel feldolgozását a közeljövőben kezdjük meg, ahogy a benne foglalt hatalmas empirikus anyag adattisztítási fázisának a végére értünk.

Az itt következő tanulmány a közgazdaságtan analitikus modelljeire támaszkodva igyekszik a cigányok munkaerőpiaci esélyegyenlőtlenségeinek a forrásait feltárni. A tanulmány egyik mottójával összhangban ugyanis az a meggyőződésünk, hogy a közgazdász feladata éppen az, hogy az egyéni viselkedések és lehetőségek közti különbségekre – így a cigány és nem cigány népesség közti viselkedésbeli és lehetőségbeli különbségekre – vagy azok egy részére *racionális* magyarázatokat találjon. Különösen fontos módszertani elv ez egy olyan kutatási területen, amelyet gyakran szélsőséges indulatok, maga a tömény irracionalitás vesz körül. A racionális válaszok keresését másfelől az motiválja, hogy rajtuk keresztül vezet az út a terápiák felé. Csak azt tudjuk – esetleg – megváltoztatni, aminek a természetét értjük.

A cikk hét részből áll. Az első rész ismerteti azokat a problémákat, melyekre a tanulmány során igyekszünk racionális magyarázatot találni. Négy empirikus megfigyelésünkre keresünk választ: a cigány és nem cigány csoportok közötti aktivitási rátákban, munkakeresésben, munkanélküliségi rátákban és bérekben megfigyelhető különbségekre. A második rész röviden vázolja az általunk alkalmazott mérési eljárásokat. A tartalmi részekben igyekszünk választ kapni az első részben felvetett kérdéseinkre, az utolsó részben összefoglaljuk érvelésünk főbb tanulságait. Végül a függelékben kaptak helyet a tanulmányban alkalmazott fogalmak és változók definíciói, valamint az egyes részmodellek cigány és nem cigány részmintáihoz tartozó változóinak átlagos értékei és szórásai.

Mielőtt rátérnénk a tanulmány tartalmi részére, néhány szót kell ejtenünk a minta reprezentativitásáról. Az ELAR-minta létrehozásakor – tudomásunk szerint – a cigány népességre való reprezentativitás nem szerepelt a KSH szempontjai között. Mi mégis abban reménykedtünk, hogy a viszonylag nagy esetszám lehetővé teszi, hogy a cigány al minta szempontjából is használható mintához jussunk. Ez nagyjából teljesült is. Noha a minta – összevetve az MTA Szociológiai Intézet 1993. évi cigányfelvételének adataival – reprezentativitását tekintve kívánnivalókat hagy maga után, az alábbi fenntartásokkal mégis használható empirikus elemzésekben. A reprezentatív cigányfelvétel megoszlásaival összevetve (homogenitásvizsgálatok), az ELAR-minta cigány al mintájáról a következőket mondhatjuk.<sup>2</sup>

Az ELAR-minta – a szóban forgó homogenitásvizsgálatok tanúsága szerint – fontos társadalmi indikátorok alapján, nem tekinthető reprezentatívnak. Háztartásszinten komolyabb mértékben alulreprezentáltak a sokgyermekes, nagy háztartások, és felülreprezentáltak a kisebb létszámú háztartások. Az aktív korú cigányok körében erősen túlreprezentáltak az idősebb, és erősen alulreprezentáltak a fiatalabb korcsoportok. Az iskolai végzettség szerinti megoszlásokból – ez talán a legsúlyosabb probléma – a magasabb iskolai végzettségűek komoly mértékű túlreprezentációja derül ki. Mint majd az elemző jellegű részekben látni fogjuk, ezek az indikátorok jellegzetes módon befolyásolják a munkaerőpiaci helyzet legfontosabb állapotjelzőit: az aktivitást, a munkanélküliséget és a kereseteket. Mint majd azt is látni fogjuk: a fiatalok alulreprezentációja az idősebbekhez képest, a valóságosnál alacsonyabb

<sup>2</sup> Az a tény, hogy a KSH a jelen vizsgálat alapjául szolgáló adatbázisra támaszkodva, időközben egy, a cigányság helyzetéről és életkörülményeiről beszámoló kötetet adott közre (lásd: *A cigányság helyzete* [1994]), arról tanúskodik, hogy – a mi véleményünkkel ellentétben – az ELAR-adatbázist a cigányokra is reprezentatívnak tekinti. Jelen tanulmány keretein belül nincs mód arra, hogy részletesen beszámoljunk a két adatfelvétel készítői között folyó vitáról. Ugyanakkor minden érdeklődő olvasó rendelkezésére bocsátjuk a két minta összehasonlítását tartalmazó homogenitásvizsgálatok eredményeit, valamint a KSH adatfelvételének bírálatát tartalmazó tanulmányunk – egyelőre – kéziratos változatát (*Havas–Kemény–Kertesi* [1994]). Természetesen lehetővé tesszük azt is, hogy saját mintavételi eljárásunk egyéb dokumentumaiba is betekintszen a vita részletei iránt érdeklődő olvasó.



gyermekszám, valamint a magasabb iskolai végzettségük jelentős túlreprezentációja azzal a következménnyel jár, hogy a nem cigány–cigány összehasonlításokban – mind az aktivitás, mind a munkanélküliség, mind pedig a keresetek szempontjából – *a cigány népesség helyzete jobbnak látszik a valóságnál*. Következésképp: a minta alapján megfogalmazott becslés a cigány népesség aktivitásáról és a cigány állásnélküliek körében tapasztalható munkakeresés valószínűségéről kizárólag *felső becslésként*, a cigány munkanélküliség, illetve kereseti lemaradás mértékéről pedig kizárólag *alsó becslésként* fogadható el. Minthogy a minta torzításai *jól meghatározható irányba* mutatnak, ez az oka annak, hogy az ELAR-adatbázis cigányadatait – az iménti fenntartásokkal – mégis használhatjuk az empirikus elemzések során.

### A probléma

Tanulmányunk tartalmi részében megpróbáljuk felderíteni, milyen okok húzódnak meg a cigányság munkaerőpiaci helyzetét mint egy alapvetően *hátrányos* helyzetű kisebbség helyzetét jellemző empirikus összefüggések mögött. Az alábbi empirikus megfigyeléseinkre igyekszünk közgazdasági ismereteinkkel összhangban álló (vagyis: racionális) magyarázatot találni:

1. A cigányok aktivitási rátája ( $c = 50,26$  százalék) mintegy 7 százalékkal alacsonyabb a nem cigány népesség aktivitási rátájánál ( $n = 57,04$  százalék). Vajon ez a tény a cigányok alacsonyabb munkavállalási hajlandóságát tükrözi, vagy inkább azt, hogy aktív korú cigánynépesség (nem, kor, iskolai végzettség, lakóhely stb. szerinti) összetétele más, mint az aktív korú nem cigány népességé? Ha az utóbbi eset áll fenn, és a szóban forgó két népesség más-más arányban tartalmaz eltérő munkavállalási hajlandóságú részpopulációkat, akkor nyilvánvalóan semmi keresnivalójuk nincs azoknak a magyarázatoknak, amelyek a cigányok etnospecifikus viselkedési mintáinak – a cigány, illetve nem cigány preferenciák különbségeinek („nem szokta a cigány a szántást”) tulajdonítja az aktivitási ráták értékében megfigyelhető különbségeket.

2. A munkával nem rendelkező aktív korú cigányok körében mintegy 8 százalékkal *magasabb* a munkát keresők aránya, mint a vele összehasonlítható nem cigányok körében. Ha figyelembe vesszük, hogy a szóban forgó százalékos értékek a 20 százalék körüli, illetve alatti tartományba esnek, akkor ez a különbség még súlyosabban esik latba: a cigányok esetében a keresés valószínűsége ( $c = 20,25$  százalék) több mint másfélszerese a nem cigányokénak ( $n = 12,17$  százalék). Minek tulajdonítható ez a markáns eltérés: a két csoport eltérő összetételének, „cigány sajátosságoknak”?

3. A kérdések kérdése természetesen a munkanélküliség. Az ELAR-minta alapján becsült számok – amelyek némileg alulbecsülik a cigány munkanélküliségi rátákat – a két csoport között *óriási eltérést* mutatnak. Ha a munkanélküliek közé csak az aktívan munkát keresőket számoljuk, az arány akkor is háromszoros ( $n = 11,08$  százalék,  $c = 34,05$  százalék). Ha a munkanélküliek közé azokat is beszámítjuk, akik – mivel reménytelennek találják – földadták a keresést („passzív” munkanélküliek), akkor az arány még drámaibb: jóval több, mint háromszoros, mértéke pedig megközelíti a negyvenöt százalékot ( $n = 13,15$  százalék,  $c = 43,45$  százalék). Miből származik ez a hatalmas esélyegyenlőtlenség: a cigányság alacsony iskolázottságából, kedvezőtlen regionális, illetve iparági elhelyezkedéséből – vagy esetleg diszkriminációból? Diszkriminációnak tekintve az esélyegyenlőtlenségnek azt a részét, amelyet a rendelkezésünkre álló legjobb (legjobbban illeszkedő) modell révén sem tudunk munkakeresetet csökkentő vagy munkakeresést akadályozó, vagy pedig munkakinálatot visszafogó tényezőknek betudni.

4. Végül megpróbálunk számot adni a cigányok kereseti lemaradásának forrásairól. A kereseteket a foglalkoztatottak havi nettó béreiből, a ledolgozott heti munkaidőadatok felhasználásával, összehasonlítható mértékegységre, *órakeresetekre* számítottuk át. Órakeresetekben mérve, a cigányság átlagos kereseti lemaradása 20

százalékos ( $n=101$  forint/óra,  $c=82$  forint/óra). Milyen mértékben vezethető ez vissza a cigányok alacsonyabb iskolázottságára, előnytelen regionális és ipari elhelyezkedésre, illetve diszkriminációra: azonos minőségű munkaerő eltérő mértékű díjazására?

Az alábbiakban, noha nem fogunk a szóban forgó problémákra explicit mikromodelleket (döntési modelleket) kidolgozni, mindenütt jelezni fogjuk egy ilyen modell körvonalait. Ez nagyjából azt jelenti, hogy megkülönböztetjük egymástól a munkaerő keresleti és kínálati oldalára ható magyarázó tényezőket, továbbá nagy vonalakban vázoljuk a hatásmechanizmusokat, illetve azt a mögöttes egyéni kalkulust, melynek révén a szóban forgó tényezők kifejtik a hatásukat a függő változóra. Végül pedig beszámolunk a paraméterek előjelére vonatkozó előzetes várakozásainkról. Azt nem állíthatjuk, hogy e beszámoló teljesen független lesz attól, amit a modellek eredményei igazoltak, mégis megpróbálunk – a modellek utólagos eredményeitől függetlenül – a legnagyobb részletességgel beszámolni azokról az elméleti dilemmákról, melyekkel a modellalkotás során, a paraméterek előjelével szembeni előzetes várakozásaink kapcsán, szembe kellett néznünk. Mielőtt rátérnénk a tartalmi érvelésre, röviden ismertetjük az érvelés során alkalmazott ökonometriai eljárások lényegét.

### Az alkalmazott mérési eljárás

Ökonometriai szempontból az alábbi problémát kell megoldanunk. Adva van két népesség:  $c=1$  és  $c=0$ . A két népesség egy sor szempontból jellegzetesen különbözik egymástól. A különbségek egy részét adottnak vesszük (természettől adottnak – mint a nem és az életkor –, vagy egyszerűen olyanak, amelyek nem tárgyai a jelen vizsgálódásnak – ilyen például a lakóhely vagy az iskolai végzettség). A különbségek egy másik részét viszont megmagyarázandónak tekintjük (ilyen az aktivitás, a munkaerő keresés, a munkanélküliség, a kereset). Arra vagyunk kíváncsiak, hogy a magyarázandó különbségek milyen mértékben vezethetők vissza az általunk adottnak vett különbségekre, illetve milyen mértékben tulajdoníthatók annak a pusztán ténynek, hogy a vizsgált minta két különböző népesség tagjaiból áll.

Folytonos függő változó esetében ezt a felbontást hagyományos regressziós modellek segítségével, dichotóm függő változójú problémák esetében (ilyen az aktivitási, a keresési és a munkanélküliségi probléma) logit vagy probit modellekkel végeztük el.<sup>3</sup>

Formálisan:  $y$  a függő változó, amely vagy folytonos, vagy  $(1,0)$  értékű dummy;  $\mathbf{X}$  az adatmátrix ( $n \times k$ ),  $\mathbf{a}$ ,  $\boldsymbol{\beta}$  ( $k \times 1$ ),  $\delta$  az egyenlet paraméterei,  $c$  a cigány–nem cigány dummy ( $c=1, 0$ ). Dichotóm függő változók esetében az alábbi logit modellel dolgozunk:

$$p = \Pr(y=1 | \mathbf{X}, c) = 1/(1 + \exp\{-L\}),$$

ahol  $L$  a log likelihood függvény:

$$L = \ln[p/(1-p)] = \mathbf{a} + \mathbf{X}\boldsymbol{\beta} + \delta c.$$

Jelöljük  $P$ -vel a logit modell által előrejelzett egyéni  $p$  valószínűségek átlagát: konkrét példával élve, mondjuk a modell által előrejelzett egyéni munkanélküliségi esélyek átlagát. Ez természetesen nem más, mint az előrejelzés szerinti munkanélküliségi ráta. Hasonlóképpen kiszámíthatjuk – most már a konkrét példánál maradva – külön a két populáció becslt munkanélküliségi rátáját is. Továbbá kiszámíthatjuk a két sokaság becslt munkanélküliségi rátájának értékét – ez a *trükk* – abban a

<sup>3</sup> A regressziós becslést a hagyományos legkisebb négyzetek módszerével, a logit becsléseket maximum likelihood módszerrel, *Newton–Raphson* algoritmussal kaptuk meg.

hipotetikus esetben, ha a cigányokat ( $c = 1$ ) az etnikai hovatartozást képviselő dummy változó nem cigány ( $c = 0$ ) értékével, a nem cigány személyeket ( $c = 0$ ) pedig ugyanezen változó cigány ( $c = 1$ ) értékével ruházzuk föl, majd pedig az így kapott munkanélküliségi esélyeket a megfelelő populációra nézve átlagoljuk. Ez az eljárás lehetővé teszi azt, hogy megválasszunk, mekkora lenne a cigányok körében a munkanélküliségi ráta abban az esetben, ha minden egyes cigány személy éppen akkora egyéni munkanélküliségi eséllyel rendelkezne, amekkorát a modell változói számára előrejeleznének akkor, ha őt az etnikai hovatartozás változója révén *nem cigánynak* tekintenénk. Hasonlóképpen megkonstruálható a másik hipotetikus eset is: ott a nem cigány személyek egyéni munkanélküliségi esélyeit jelezzük előre a modell paraméterei révén, azzal a feltételezéssel, hogy az etnikai hovatartozás változója révén *cigánynak* tekintjük őket. Ez utóbbi valószínűségeket átlagolása adja meg a munkanélküliségi ráta értékét abban az elképzelt esetben, ha a nem cigány személyek cigányok lennének. Jelölje:

$$p_{ijk} = \Pr(y = 1 \mid \mathbf{x}_{ik}, c = j), \quad (i, j = 1, 0)$$

annak az eseménynek a valószínűségét, hogy az  $i$ -edik populációhoz tartozó  $k$ -adik személy, akit a  $j$ -edik populáció etnospecifikus jellemzőit hordozó változóértékkel ruháztunk föl ( $1 = \text{cigány}, 0 = \text{nem cigány}$ ), munkanélküli lesz ( $y = 1$ ). Ekkor az alábbi négy munkanélküliségi ráta kiszámítása a feladat (ahol  $k = 1, \dots, K$  a cigány,  $l = 1, \dots, L$  a nem cigány minta,  $K + L$  pedig a teljes mintaelemszám):

$$P_{11} = (\sum_{k=1}^K p_{11k})/K,$$

$$P_{10} = (\sum_{k=1}^K p_{10k})/K,$$

$$P_{01} = (\sum_{l=1}^L p_{01l})/L,$$

$$P_{00} = (\sum_{l=1}^L p_{00l})/L.$$

$P_{11}$  a cigány,  $P_{00}$  pedig a nem cigány munkanélküliségi ráta becslt értéke,  $P_{01}$  és  $P_{10}$  pedig a fent említett két hipotetikus munkanélküliségi ráta. A modell által előrejelezett cigány, illetve nem cigány munkanélküliségi ráták különbsége ekkor a következőképpen dekomponálható:

$$(1) \quad P_{11} - P_{00} = (P_{10} - P_{00}) + (P_{11} - P_{10})$$

$$(2) \quad P_{11} - P_{00} = (P_{11} - P_{01}) + (P_{01} - P_{00})$$

Táblázatban:

	$c = 1$	$c = 0$
$\mathbf{x}_1$	$P_{11}$	$P_{10}$
$\mathbf{x}_0$	$P_{01}$	$P_{00}$

Az (1)-es dekompozíció első tagja azt mutatja meg, hogy a munkanélküliségi ráták különbségének hányad része vezethető vissza a két csoport belső összetételének különbségeire, feltéve, ha etnikai hovatartozását tekintve *senki* sem lenne cigány; a

(2)-es dekompozíció első tagja ugyanezt méri azzal a feltételezéssel, hogy *mindenki* cigány. Nevezzük ezt a hatást *összetételhatásnak*. A maradéktag mindkét dekompozíció esetében a munkanélküliségi ráták különbségének az etnikai hovatartozásra és csakis arra visszavezethető részét méri, (1) esetben a cigány népesség változóértékeivel, (2) esetben a nem cigány népesség változóértékeivel súlyozva. Munkanélküliségi, illetve kereseti modellek esetén a szakirodalomban ezt szokás *diszkriminációnak*, vagyis azonos minőségű (strukturális sajátosságú) munkaerő eltérő értékelésének tekinteni.<sup>4</sup> Az aktivitási, illetve keresési modellben ezt a komponenst – kellő fantáziával – az etnospecifikus jellegzetességek hatásának tekinthetjük. Természetesen mindez csak az *adott* modell keretein belül érvényes. Egy másik – tágabban, netán jobban – specifikált modellben a reziduális tényezők egy része az összetételhatás részévé válhat. Óvatosan kell ezért bánnunk a szóban forgó reziduális hatások értelmezésével. Az a soha el nem záruló igyekezet, amely a társadalomkutatókat arra készíti, hogy a racionális viselkedés modelljeit az ökonomiai elmélet számára eddig ismeretlen területekre (a család, a párválasztás, a szokások stb. modellezésére) terjessze ki, hogy tudásunk hiányosságait velük töltsse ki, arra int bennünket, hogy a hangsúlyt inkább az összetételhatás értelmezésére helyezzük, és a reziduális tag értelmezésekor a feltételes mód használatával elégedjünk meg.

Mindeddig kizárólag a dichotóm függő változós logit modellek dekompozíciójáról beszélünk. Az a bonyolultabb eset. Röviden szót kell ejtenünk azonban a bér-egyenlet – mely egy közönséges lineáris regresszió – felbontásakor követett eljárásról is. Ez az egyszerűbb eset. Megtartva a korábbi jelöléseket, itt az alábbi dekompozíciót alkalmazzuk (félkövér betűvel jelölve a vektorokat, felülvonással a változók átlagos értékeit):

$$1 = (\bar{x}_0 - \bar{x}_1)\beta / (\bar{y}_0 - \bar{y}_1) + \delta c / (\bar{y}_0 - \bar{y}_1).$$

A fenti formula segítségével százalékos formában megkapjuk, hogy a két csoport közti kereseti különbség hányad része tulajdonítható a csoportok közötti strukturális eltéréseknek, illetve a reziduális különbségeknek (ez a második tag). Ráadásul ebben az esetben, a becslőfüggvény *linearitását* kihasználva, még tovább is mehetünk: az összetételhatás nagyságát nemcsak egészében, hanem komponensenként *is* meg tudjuk becsülni. Magyarán: meg tudjuk mondani, hogy a becsült kereseti különbségek hányad része vezethető vissza a két csoport eltérő demográfiai összetételére, eltérő iskolázottságára, eltérő területi eloszlására stb.

A diszkrimináció közgazdasági irodalmának ismerői szemében furcsának tűnhet, hogy a csoportközi különbségek mérésére és dekomponálására – a jóval elterjedtebb *Oaxaca–Blinder*-féle felbontás (*Oaxaca* [1973], *Blinder* [1973]) helyett – a fent ismertetett eljárást alkalmazzuk. Az *Oaxaca–Blinder*-féle dekompozíciót – mely a két csoport esetére *két külön* egyenletet becsül meg, s azokból számszerűsíti az összetételhatás, illetve a paraméterek különbségére visszavezethető hatás mértékét – nem alkalmazhattuk, mivel az ELAR-mintán belüli cigány al minta (súlyozás nélkül) a független változók számához képest túlságosan kis elemszámú volt. A súlyozás ezen természetesen nem segít, hiszen a magyarázó változók együttes sűrűségfüggvényében a nulla valószínűséggel szereplő események gyakorisága – ez sok dichotóm változó és kis elemszám esetén gyakran előfordul – a súlyozás után is nulla marad. Márpedig ilyen esetben az eredmények a modell specifikációjának változtatására nem lesznek kellően robusztusak. Ez a körülmény különösen kedvezőtlenül érinti a kategóriaszintű magyarázó változók – dichotóm változók révén való – szerepeltetését a modellben. A referenciakategória megválasztása erőteljesen befolyásolja a konstans paraméter értékét (lásd *Jones* [1983]), ami természetesen a változókhoz tartozó paraméterérté-

<sup>4</sup> Lásd *Oaxaca* [1973], *Blinder* [1973], valamint *Berndt* [1991] ökonometria tankönyvének 5. fejezetét és *Cain* [1986] összefoglaló tanulmányát.

kekre is kihat. A kézirat lezárásáig speciálisan cigány bér- és munkanélküliségi egyenletek lefuttatására nem volt módunk. Ezt a feladatot most, hogy a Szociológiai Intézet által készített reprezentatív cigányfelvétel adattisztítási fázisának a végéhez értünk, kellően nagy mintán hamarosan elvégezzük. Kontrollcsoport lehet akár az ELAR-felvétel, akár a TÁRKI háztartáspanel-vizsgálatának nem cigány részpopulációja.

Egy utolsó metodológiai megjegyzés. A jelen tanulmány alapjául szolgáló ELAR-munkaerő-felvétel mintájának minden egyes egyénéhez a KSH egy ún. teljeskörűsítést biztosító súlyt rendelt. A súlyozás eredetileg azt a célt szolgálta, hogy a minta alapján nemcsak az arányokra, de az abszolút számokra is becsléseket lehessen készíteni. Minthogy azonban az ELAR-munkaerő-felvétel paneljellegéből adódóan az egymást követő negyedéves adatfelvételi hullámok során a meghíúsult kikérdezések aránya folyamatosan nőtt, ez bizonyos torzítást eredményezett a minta belső összetételében is. A teljeskörűsítést biztosító súlyokat ezért a KSH korrigálta. Ennek a változónak a felhasználásával a minta számszerű arányai – a teljes népességet tekintve – nagyjából megfelelnek a népszámlálás adatainak. Ebben a tanulmányban minden számítás úgy készült, hogy a minta egyéneit a szóban forgó változóval (WKORR) súlyoztuk.<sup>5</sup> A súlyozás természetesen nem hagyja érintetlenül az alkalmazott modellekhez tartozó  $\chi^2$  és  $F$ -próbák értékeit, valamint a paraméterbecslések ( $t$ -próbák) szignifikanciaszintjét. Óvatosságból ezért valamennyi modellünket *súlyozás nélkül is* lefuttattuk.<sup>6</sup> A súlyozás nélküli futások eredményeiről minden modell esetén külön lábjegyzetben számolunk be. És most térjünk vissza a tartalmi kérdésekhez! Lássuk először az *aktivitás* problémáját!

### Gazdasági aktivitás

Az alábbiakban, akárcsak a foglalkoztatásról szóló valamennyi további részben az aktivitásnak, illetve munkanélküliségnek a tágabb definícióját használjuk; azt, amelyben a munkanélküliek közé – s így értelemszerűen a gazdaságilag aktívak közé – beszámítjuk a keresést reménytelennek tekintő, ún. passzív munkanélkülieket is. Mindenekelőtt lássuk a két népesség közti különbségeket! Kiindulópontunk az a tény, hogy a cigány népesség aktivitási rátája mintegy 7 százalékkal alacsonyabb a kontrollcsoporténál. Próbáljuk meg ezt a különbséget ismert munkapiaci hatásmechanizmusoknak betudni!

A *demográfiai* jellegzetességek minden valószínűség szerint nagy szerepet játszanak az egyének aktivitási döntésében. A nők a gyermeknevelésben játszott nagyobb szerepük miatt többnyire alacsonyabb munkavállalási hajlandósággal rendelkeznek.

<sup>5</sup> Az ELAR-minta átsúlyozásáról lásd: *Munkaerő-felmérés, 1992* [1993], 6–7. old. Tanulmányunk kéziratának lezárása utáni fejlemény, hogy a KSH új eljárást dolgozott ki az ELAR-mintához tartozó egyének (és háztartások) súlyozására. Mivel azonban a KSH munkaügyi statisztikai osztálya végig az 1993. év folyamán és még az 1994. évben idáig lefolytatott ELAR-adatfelvételi hullámok eredményeinek feldolgozása során is a régi súlyokat használta, a KSH munkaügyi adataival való kompatibilitás kedvéért (lásd: *A munkanélküliség...* [1993a], [1993b], [1994a], [1994b]) mi is a régi súlyok használata mellett maradtunk. A tanulmányban szereplő valamennyi modell ennek ellenére, ellenőrzésképpen az új súlyokkal (WKORR2) is lefuttattuk. Eredményeinken ez tartalmi szempontból a legcsekélyebb mértékben sem változtatott. A számításokat természetesen ez esetben is készek vagyunk az érdeklődő olvasó rendelkezésére bocsátani.

<sup>6</sup> Itt két rossz között válasszhattunk. Vagy lemondunk a súlyozásról, és ezzel a teljes minta reprezentativitásáról is lemondunk, vagy a minta reprezentativitásáról súlyozással gondoskodunk, de akkor azzal a kellemetlen következménnyel kell szembenéznünk, hogy gyakorlatilag csoportosított adatokon dolgozunk, s így a paraméterbecslések szignifikanciaszintjei (a  $t$ -próbák eredményei) elkerülhetetlenül jobbakké lesznek, mint a súlyozatlan esetben. Az előbbi megoldást választottuk, és ellenőrzésképpen valamennyi modellünket súlyozatlanul is lefuttattuk. Mint majd látni fogjuk, az eredmények a súlyozásra kellően robusztusak.

S minthogy ez – minden tapasztalat szerint – többnyire így van, már csak ezért is kevésbé hajlandóak költséges emberitőke-beruházásokra, hisz költségeik megtérülésére – a férfiakénál rövidebb aktív életpályájuk következtében – kisebb mértékben számíthatnak. Ez a körülmény tovább növeli az inaktivitás esélyét, tekintve, hogy alacsonyabb értékű iskolázottság hasznosításáról kell lemondaniuk: az inaktivitás kisebb potenciális veszteségekkel jár. Összességében tehát arra számíthatunk, hogy a két nem aktivitási hajlandóságát kifejező változóhoz (NEM) tartozó paraméterérték *pozitív* lesz, s ez annak a népességnek az aktivitási rátáját fogja inkább növelni, amelyben a férfiak aránya a magasabb. Az adatok tanúsága szerint ez a cigány kisebbség.

Az életkor szerepe ennél minden bizonnyal bonyolultabb: a hatás várakozásaink szerint nem lineáris. Az idősebbek munkavállalási hajlandósága, a nyugállományba vonulás lehetősége és rosszabb egészségi állapotuk miatt, a fiataloké pedig a tanulás, illetve továbbképzés lehetősége és racionalitása miatt várhatóan alacsonyabb, mint a középgenerációké.<sup>7</sup> A középgenerációt képviselő dummyt referenciának tekintve, s ezért kihagyva a logit modellből, arra számítunk, hogy hozzá képest mind a FIATAL, mind pedig az IDŐS nevű dichotóm változó paramétere *negatív* lesz. Aktivitási rátában mérve, ez azt jelenti, hogy a koreloszlásból, és csakis a koreloszlásból adódóan, annak a népességnek lesz az aktivitási rátája magasabb, ahol a fiatal és az idősebb generációk aránya a kontrollcsoporténál magasabb. Mármost két csoportunk közül egyik sem ilyen. Az aktív korú cigányok átlagos életkora lényegesen (mintegy 6 évvel) alacsonyabb, mint az aktív korú nem cigányoké; összességében pedig a középgeneráció súlya mintegy 2 százalékkal magasabb. Ebből azonban nem lehet megjósolni az életkor faktor együttes hatását, hiszen – ha teljesülnek is az előjelekre vonatkozó előzetes várakozásaink – az a szóban forgó paraméterek relatív nagyságán is múlik, mit jelent aktivitási rátában mérve az, hogy a fiatalok igen jelentős mértékben (kb. 40 százalékkal) fölülreprezentáltak, az idősek pedig kb. ugyanilyen mértékben alulreprezentáltak a cigányok körében.

A munkakínálatot természetesen nemcsak a potenciális munkavállaló egyéni demográfiai jellemzői, de *családjának sajátosságai* is erőteljesen befolyásolják. A családi háttér szerepét az *egyéni* munkavállalási döntésben két változó méri modellünkben: a családi állapot (HÁZAS) és a gyermekek száma (GYSZÁM). A hatásirányok ez esetben sem egyértelműek. A házasembernek nagyobbak ugyan az eltartási kötelezettségei, mint az egyedülállóé, ezt az összefüggést azonban már beszámítottuk a gyerekszám hatásával. Mivel azonban a gyerekek számát mérő változóval csak a gyerekszám emelkedésével járó lineáris hatást tudjuk kvantifikálni, könnyen meglehet, hogy a családi állapotot mérő HÁZAS változó hatásában sűrűsödik össze (minthogy szoros korrelációban áll vele) a nulla és egy gyerek közti – az egy és kettő, a kettő és három stb. gyerekszám közti váltásnál vélhetően nagyobb jelentőségű – váltás nem lineáris következménye. Másfelől viszont úgy is érvelhetünk, hogy mivel házaspár esetén legalább két potenciális keresővel számolhatunk, az egyik fél számíthat a másik keresetére, ami csökkenti a munkavállalási hajlandóságot az egyedülálló aktív korúakéhoz képest. Azt, hogy inkább a nők azok, akik emiatt (*is*) alacsonyabb munkakínálattal rendelkeznek, a NEM változó paraméterében már egyszer beszámítottuk.

A gyerekszám hatása sem egyértelmű: két egymás ellen feszülő erő – egy jövedelem- és egy helyettesítési hatás eredője – sűrűsödik össze benne. A gyerekszám növekedése ugyanis – minden egyéb tényező változatlansága mellett – egyrészt csökkenti az egy főre jutó reáljövedelmet, s növelvén a család jövedelemigényét, fokozza

<sup>7</sup> Nem élünk e helyütt azzal az érveléssel, hogy a középgeneráció tagjaiból nagyobb eséllyel kerülnek ki a családfenntartó felnőttek, akiknek a keresete a fiatal vagy idős felnőttekénel nagyobb, gyakran meghatározó súlyt képvisel a családok költségvetésében. Ezeket a hatásokat ugyanis más változó révén szerepeltetjük a modellben.

a munkavállalási hajlandóságot (jövedelemhatás). A gyerekszám növekedése másrészt azonban felértékeli a háztartási munkaidő értékét a piaci munka béréhez képest, s ezzel csökkenti a munkavállalási hajlandóságot (helyettesítési hatás). Empirikus kérdés, hogy milyen előjelű lesz e két hatás eredője.<sup>8</sup>

Ami a cigány és nem cigány népesség közti családstruktúrák különbségeit illeti, a családi állapot szempontjából a két populáció egymástól nem különbözik, a gyerekszámokban azonban markáns eltérések mutatkoznak: az aktív korú cigányok körében az átlagos gyerekszám 1,43, míg a kontrollcsoportban csak 0,83. A HÁZAS változó tehát elvileg sem érintheti az aktivitási ráták különbségét, a gyerekszám (GYSZÁM) eltéréseinek következményeit pedig csak akkor tudjuk lemérni, ha modellünk révén kiderítettük, hogy a jövedelem-, illetve a helyettesítési hatás közül melyik erősebb a másikonál.

Az *iskolai végzettséget* a modellben (a nulla osztály elvégzésétől a felsőfokú végzettségig) hat dichotóm változó képviseli (LISKVY1–LISKVY6). Ez a specifikáció a kvázifolytonos elvégzett iskolai osztályszámhoz képest a nyilvánvaló előnnyel jár, hogy képesek vagyunk megmérni az iskolai végzettség növekedésének nem lineáris következményeit is. A hatásmechanizmus itt – támaszkodván az emberi tőke elméletének általánosan elfogadott előrejelzéseire – a következő: a magasabb iskolázottság megszerzésének (mind a közvetlen, mind pedig a kieső jövedelmekből adódó közvetett) költségei magasabbak, mint az alacsonyabb iskolázottság megszerzésének költségei. A költségek növekedésével párhuzamosan természetesen az előnyöknek is növekedniük kell, ennek híján ugyanis racionális egyének nem vállalnák a szóban forgó magasabb költségeket. Mármint nyilvánvaló: az iskolai végzettség haszna (a marginális megtérülési ráta) egyenesen arányos az aktív életpálya hosszával (és természetesen a napi munkaidő hosszával is). Az aktivitási döntés szempontjából természetesen az előző tényező a lényeges, bár az utóbbi szempont sem közömbös, ha figyelembe vesszük a részfoglalkoztatás lehetőségét is (ez utóbbi probléma azonban nem tárgya jelen modellünknek). Az előrejelzés tehát a következő: minél magasabb iskolai végzettségű valaki, annál érdemesebb tudását a munkapiacra kamatoztatni, hiszen ha munkát vállal, annál inkább számíthat rá, hogy alacsonyabb iskolai végzettségű társának befektetéséhez képest költségesebb befektetése megtérül, vagy inkább számíthat rá, hogy befektetése révén jobb megtérülési rátát érhet el. A változók nyelvére lefordítva, ez azt jelenti, hogy az *iskolai végzettségi fokozatok emelkedésével egyre magasabb értékű pozitív paraméterekre számíthatunk*. Ha pedig ez így van, és jó okunk van arra számítani, hogy így van, akkor ez a körülmény igen jelentős mértékben fogja befolyásolni a cigány és nem cigány népesség aktivitási rátáinak különbségét. Az iskolai végzettség tekintetében ugyanis hatalmasak a két csoport közti különbségek: a 8 általánosan alacsonyabb iskolai végzettségűek aránya a cigányok körében csaknem háromszorosa a nem cigányokénak, a középiskolát vagy felsőfokú oktatási intézményt végzettek esetében pedig a cigányok aránya csupán a negyede a nem cigány népesség hasonló arányszámának – hogy csak a két szélső pólust említsük.

Modellünk utolsó magyarzó változója a *lakóhely* (melyet három dummy képvisel: KÖZSÉG, VÁROS, BP). (Referenciának a községi kategóriát választottuk.) Az aktivitási döntés és a lakóhely közti összefüggéseket a következőképpen közelíthetjük meg. A munkavállalási szándék nem független a lehetőségektől. A lakóhely méretével párhuzamosan egyrészt nőnek az elhelyezkedési lehetőségek, ami – a munkahelyek térbeli sűrűsödése következtében – mérsékli a keresési költségeket, s ezáltal fokozza a munkavállalási hajlandóság valószínűségét. Másrészt azonban az urbanizáció fokával együtt az alternatív (nem munkavállalással járó és nem is regisztrált vállalkozásokból származó) megélhetési formák esélye is növekszik: mindenképp az informá-

<sup>8</sup> Mivel arra gyanakszunk, hogy a két hatás eredője a férfiak, illetve a nők körében ellentétes lehet, a modellt lefuttatjuk külön a férfiak és külön a nők esetében is.

lis második gazdasági tevékenységekre gondolunk itt, mely vélhetően 1989 után is jelentős volumenű maradt, s melyről a mintában szereplő személyek a KSH kérdezőbiztosának (aki októberben az előző heti aktivitás után érdeklődött) vélhetően éppoly kevésbé szívesen számoltak be, mint a rákövetkező év márciusában az adóhivatalnak. Ha ezt a körülményt is figyelembe vesszük, akkor gyakorlatilag semmit sem mondhatunk arról, hogy a lakóhely mérete és urbanizáltsága miként hat az aktivitási szándékokra. Mindenesetre, akár így, akár úgy dől el a kérdés, az biztos, hogy befolyásolni fogja a cigány–nem cigány aktivitási ráták különbségét: a cigányok ugyanis igen nagy mértékben felülreprezentáltak a községi településkategóriában, és alulreprezentáltak a városokban, különösképpen pedig Budapesten, ahol az alulreprezentáció foka csaknem 50 százalékos.

Az 1. táblázat tartalmazza az aktivitásmodell (logit egyenlet) eredményeit. A tábla tanúsága szerint a modell meglehetősen jól illeszkedik. A McFadden-féle pszeudo  $R^2$  értéke magas (36 százalék fölötti), a  $\chi^2$  próba szignifikáns, és a  $t$ -próba szerint valamennyi paraméter értéke is szignifikáns.<sup>9</sup> Elvégeztük a modell illeszkedéspróbáját a találati arány szempontjából is. A téves találatok aránya e szerint elég alacsony (a pozitív becslési értékeken belül 19 százalékos, a negatív becslési értékeken belül pedig 17 százalékos) volt. A táblázat koeficiensei a logit modell paraméterértékeit ( $\alpha$ ,  $\beta_j$ -k és  $\delta$  értékeit), az esélyráták pedig e paraméterértékek exponenciális értékeit ( $\exp\{\beta_j\}$  és  $\exp\{\delta\}$  értékeit), az adott független változó egységnyi értékváltozásának betudható becslött aktivitási, illetve inaktivitási valószínűségek hányadosának értékváltozásait mutatják. Az esélyráták azt mutatják meg, hogy az adott változó értékének egységnyi változása – dichotóm változók esetén természetesen ez az igen–nem választást jelenti – milyen irányban és milyen mértékben változtatja meg a függő változó igen–nem értékeinek egymáshoz viszonyított esélyeit: jelen esetben az aktivitás, illetve inaktivitás valószínűségeinek arányát. Az oszlopok rendre a paraméterértékeket, a standard hiba nagyságát, a  $t$ -próba értékét, a hozzá tartozó szignifikanciaszintet és a konfidenciaintervallumot tartalmazzák.

Ami elméleti előrejelzéseinket illeti, elmondhatjuk, hogy a modell nagyjából előzetes várakozásainknak megfelelően viselkedik. Ahol egyértelmű előrejelzéseink voltak, ott a modell beváltotta reményeinket; ahol pedig csak annyit mondhattunk el előzetesen, hogy ellentétes irányú erők feszülnek egymásnak, ott azt az értelmezést választottuk, hogy az empirikus tényállás – az ellentétes erők relatív nagysága – dönti el a kérdést. A nyers paraméterek helyett tekintsük az intuitíve jobban értelmezhető esélyrátákat! A következőket olvashatjuk ki belőlük.

A *demográfiai* tényezőkkel kezdjük. A férfiak durván kétszer akkora relatív munkavállalási eséllyel rendelkeznek, mint a nők; az idősek és a fiatalok relatív munkavállalási hajlandósága lényegesen alacsonyabb, mint a középgenerációé: a középgeneráció aktivitási/inaktivitási esélyrátája négyszer akkora, mint a fiatal generációé, és huszonötöszer akkora, mint az idősebb generációé. A paraméterek előjele és nagyságrendje, valamint a nők és az idősek jelentős alulreprezentációja következtében, a demográfiai tényezők együttesen minden valószínűség szerint növelik a cigányság relatív aktivitási esélyeit, és aggregált szinten a *megfigyeltnél kisebb különbséget* jeleznek előre. A fiatalok fölülreprezentációja a cigányok körében ez ellen hat, viszont a paraméterek közti nagyságrendi eltérés egyértelműen eldönti a kérdést.

<sup>9</sup> A modellt ellenőrzésképpen súlyozás *nélkül* is lefuttattuk ( $N=45\ 821$ ). A pszeudo  $R^2$  értéke magasabb (37,6 százalék), a modell egészének illeszkedését mérő  $\chi^2$ -próba értéke ugyanolyan szinten szignifikáns, mint a súlyozott modellé volt. A paraméterek értékében néhány tizedesnyi eltéréssel ugyanazokat az értékeket kaptuk, mint a súlyozott modellben, és a paraméterek közül egyedül a Budapest dummy (BP) értékére kaptunk nem szignifikáns becslést. Megjegyezzük azonban, hogy e változó paraméterértéke a súlyozott modellben rendkívül alacsony (0,0504) volt. Így az a tény, hogy értéke a súlyozatlan modellben nem lett szignifikáns (nullától nem különböztethető meg), egyáltalán nem befolyásolja a súlyozott modell dekompozíciója alapján levont következtetéseinket.



## Aktivitásmodelj, logit egyenlet (függő változó: AKTIV)

1. táblázat

Függőlen változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P >  t	95 százalékos konfidenciaintervallum	Eszly-rátá	Standard hiba	95 százalékos konfidenciaintervallum
NEM	0,732	0,002	364,217	0,000	0,728	2,079	0,004	2,071
FIÁTAL	-1,580	0,003	-561,667	0,000	-1,585	0,206	0,001	0,205
IDŐS	-3,256	0,003	-1093,626	0,000	-3,262	0,039	0,000	0,038
HÁZAS	0,272	0,003	108,004	0,000	0,267	1,313	0,003	1,306
GYSZÁM	-0,352	0,001	-323,217	0,000	-0,354	0,703	0,001	0,702
LISKVY2	1,560	0,019	82,720	0,000	1,524	4,761	0,090	4,588
LISKVY3	2,311	0,019	124,353	0,000	2,274	10,080	0,187	9,720
LISKVY4	3,760	0,019	200,768	0,000	3,723	42,941	0,804	41,394
LISKVY5	3,274	0,019	175,431	0,000	3,237	26,414	0,493	25,466
LISKVY6	3,915	0,019	207,006	0,000	3,878	50,143	0,948	48,319
BP	0,050	0,003	17,915	0,000	0,045	1,152	0,003	1,058
VÁROS	0,081	0,002	36,448	0,000	0,077	1,085	0,002	1,080
CIGÁNY	0,236	0,005	46,839	0,000	0,227	1,267	0,006	1,254
Konstans	-1,649	0,019	-88,822	0,000	-1,685	-	-	-

Log likelihood = -3 327 738,2

A súlyozott megfigyelések száma = 7 643 885

 $\chi^2(13) = 3 799 441,0 > 27$ , Prob >  $\chi^2 = 0,00001$ McFadden-féle pszeudo  $R^2 = 0,3634$

A családok összetételét kifejező változók (HÁZAS, GYSZÁM) esetében nem voltak biztos előrejelzéseink. Az a tény, hogy az egyedülálló státushoz képest a házassági családi státus növeli (mintegy 30 százalékkal) a relatív aktivitási esélyeket, a gyerekszám pedig – gyerekenként – körülbelül ugyanilyen mértékben csökkenti, arra utal, hogy a családi státus esetében a házasemberek nagyobb eltartási kötelezettsége és az ebből adódó nagyobb munkavállalási hajlama dominálja az ezzel szemben érvényesülő erőt: azt, hogy a házások nagyobb eséllyel támaszkodhatnak egymás keresetére; a gyerekszám esetében pedig a házassági családi státus arra utal, hogy a korábbiakban említett helyettesítési hatás erősebb a jövedelemhatásnál. Magyarán a gyerekek számának emelkedésével súlyosabban esik a latba az a körülmény, hogy a gyermeknevelés időigényes feladat, s ezért a gyermekszám emelkedésével a piaci munkát egyre érdemesebb háztartási tevékenységre váltani (véltetően a gyerekszámától függő pozitív externális hatások következtében), mint az a körülmény, hogy a gyerekszám növekedésével a családok egy főre jutó jövedelme csökken, melyet fokozott munkavállalási hajlandósággal lehet kompenzálni.<sup>10</sup> Minthogy a családi státus tekintetében gyakorlatilag nincs különbség a két populáció között, a gyermekek számában viszont igen, a családösszetételben mutatkozó különbségek, aggregált szinten a *megfigyeltnél nagyobb aktivitási ráta különbségeket* jeleznek előre.

Előrejelzéseink talán a legerőteljesebben az *iskolai végzettség* változójánál igazolódtak be. A paraméterek mindenütt pozitívak, az esélyráták igen nagyok, és az iskolai végzettség növekedésével emelkedőek (kivéve a középfokú végzettséget, ahol az emelkedő trend megtörik), ami az oktatási beruházások óriási jelentőségére utal az aktivitási döntésben. Hogy a nagyságrendeket érzékeljük: a nulla osztályt végzettséghez mint referenciakategóriához viszonyítva, az 1–7 általános iskolai osztályt végzettek aktivitási/inaktivitási esélyrátája körülbelül ötszörös, a 8 általános végzettségüké mintegy tízszeres, a szakmunkásképzőt végzettségé több mint negyvenszeres (!), a középiskolai végzettségüké több mint huszonötszörös, a felsőfokú képzettségüké pedig ötvenszeres (!). Ezek az óriási esélykülönbségek – párosulva a cigányság drámai lemaradásával az iskola területén – az összetételhatáson belül minden bizonnyal a döntő részt képviselik az aktivitási rátabeli különbségek magyarázatában. Az iskolai lemaradás a *megfigyeltnél lényegesen nagyobb különbségeket jelez előre az aktivitási rátában*.

A *lakóhelyi különbségek* esetében inkább az a körülmény látszik érvényesülni, hogy az urbanizáltabb települések – nagyobb munkahelykínálatuk következtében – a keresési költségek mérséklésével növelik az aktivitás valószínűségét. A szóban forgó hatás azonban, nagyságát tekintve nem elég erős – hiszen mindössze 5, illetve 8 százalékkal nagyobb relatív esélyt biztosít az aktivitásnak a községi településkategóriával szemben – ahhoz, hogy (a két népesség közti jelentős területi eloszlásbeli különbségek mellett is) komoly szerepet játsszon az aktivitási különbségek létrejöttében.

Végül: a *reziduum*, a „cigány etnikumnak betudható” rész igen különösen viselkedik. A modell azt mutatja: ha a közgazdaságilag interpretálható magyarázó változók hatását kiszűrjük, akkor az aktivitás/inaktivitás relatív esélye a cigány emberek körében mintegy 25 százalékkal *magasabb* (!), mint a nem cigány emberek körében.

Az esélyráták elemzése lehetőséget adott az egyes komponensek szerepének egyenkénti értékelésére. Ez tömören összefoglalva azt mutatta: a lakóhely nemigen játszik szerepet a két népesség közti aktivitási rátabeli különbségek létrejöttében; a demográfiai sajátosságok eltérései és az etnikai hovatartozás mérséklék, a családszerkezeti és iskolázottsági különbségek pedig fokozzák a nem cigány–cigány aktivitásbeli különbségeket. Kérdés: egymáshoz viszonyítva, *milyen mértékben?* Ennek a kérdésnek az eldöntésére ad alkalmat a már ismertetett dekompozíciós eljárás. Az eljárást

<sup>10</sup> Érdekes módon mind a külön lefuttatott férfi, illetve női egyenletben negatív paramétert kaptunk. Ez azt jelenti, hogy a helyettesítési hatás véltetően mind a férfiak, mind pedig a nők esetében erősebb a jövedelemhatásnál, jöllehet a helyettesítési hatás dominanciája a férfiak ( $\beta_i = -0,26$ ) körében tompítottabban érvényesül, mint a nők ( $\beta_i = -0,44$ ) körében.

ismertnek feltételezve, közvetlenül rátérünk az eredmények ismertetésére. A becslt aktivitási ráták mátrixát a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat

**Az aktivitási modell dekompozíciója**  
(aktivitási ráták, százalék)

	$c=1$	$c=0$
$x_1$	50,24	46,40
$x_0$	60,17	56,97

Mindkét típusú dekompozíció ugyanazt mutatja. Akár azzal a tényellentétes feltételezéssel élünk, hogy *senki nem cigány* [ $P_{00} - P_{11} = 6,73 = (P_{00} - P_{10}) + (P_{10} - P_{11}) = 10,57 + (-3,84)$ ], akár azzal, hogy *mindenki az* [ $P_{00} - P_{11} = 6,73 = (P_{01} - P_{11}) + (P_{00} - P_{01}) = 9,93 + (-3,2)$ ], azt találjuk, hogy az összetételhatás pozitív, és erősségét tekintve nagyobb, mint a – hasonlóképpen pozitív – nyers aktivitási rátabeli különbségek. Ez azt jelenti: a cigányság alacsonyabb aktivitási rátája *teljes egészében betudható az iskolázottságbeli lemaradásnak és a nagyobb gyerekszámoknak*. Ha tehát a cigányok nem különböznének a népesség többségétől (mindenki cigány lenne, vagy senki sem lenne az), akkor pusztán abból a tényből adódóan, hogy alacsonyabb iskolázottságúak és több gyermeket nevelnek föl, mint mások, aktivitási rátájuk még a megfigyeltnél is alacsonyabb lenne. Ennek ellen hat az, hogy *mégiscsak cigányok, és ezért – a modell tanúsága szerint – nagyobb munkavállalási hajlandósággal rendelkeznek, mint a nem cigány többség tagjai*. A cigányok munkavállalási hajlandóságával kapcsolatos előítéletek tehát annyira nem állják meg a helyüket, hogy ha a reziduomot tisztán preferenciaként értelmeznénk, akkor egyenesen az *ellenkezőjük lenne igaz*.

### Munkanélküliség

A munkanélküliséggel kapcsolatban két problémát fogunk tüzetesebben megvizsgálni: egyrészt megpróbáljuk kideríteni, mi lehet az oka annak, hogy a munkával nem rendelkező cigányok lényegesen nagyobb valószínűséggel keresnek maguknak munkát, mint nem cigány társaik; másrészt megpróbálunk annak is utána járni, milyen tényezőkre vezethető vissza az, hogy a munkanélküliségi ráta a cigányok körében mintegy három és félszerese a nem cigány munkanélküliségi rátának. A munkakeresés problémájával kezdjük.

#### A munkakeresés valószínűsége

Munkakeresési modellünket hasonló módon építettük föl, mint az aktivitási modellt. Független változónk az *aktív munkakeresés* ( $1 = \text{igen}$ ,  $0 = \text{nem}$ ) változója (AKTMKER).<sup>11</sup> Független változóként itt is szerepelnek mind az aktivitási modell magyarázó

<sup>11</sup> Aktívan munkát keresőnek számít az a személy (AKTMKER = 1) – azon emberek halmazán belül, akik a megkérdezés előtti héten nem végeztek legalább egy órányi jövedelembiztosító munkát, és akiknek nem is volt olyan rendszeres munkájuk, amelytől a szóban forgó héten távol voltak –, aki a megkérdezés előtti négy hét során keresett magának munkát az alábbiakban felsorolt formák legalább egyikében: munkaközvetítő segítségével, munkáltatók közvetlen felkeresésével, álláshirdetés feladásával, álláshirdetésre való válaszolással, rokonok, ismerősök felkeresésével vagy egyéb aktív módon. Nem aktív munkát kereső az a személy (AKTMKER = 0), aki a referencialhalmazon belül a megkérdezés előtti négy héten nem keresett munkát, vagy a felsorolt aktív keresési formák közül egyet sem nevezett meg.

változói, az egyetlen különbség az, hogy a lakóhelyi megoszlást árnyaltabban szerepeltetjük ebben a modellben: a három településkategória mellett azt is számításba vettük, hogy a mintában szereplő személy olyan településen lakik-e, ahol a településszintű munkanélküliségi ráta az országos átlag alatt, az országos átlag körül vagy afölött van.<sup>12</sup>

A hatásmechanizmusok igen hasonlóak az aktivitási döntéséhez. Ez intuitíve teljesen érthető, hiszen ha munkakínálati oldalról valami a munkavállalás esélyeit növeli, az értelemszerűen növelni fogja a munkakeresés valószínűségét is. Így nyilvánvaló, hogy a férfiak keresési hajlandósága nagyobb lesz, mint a nőké, akárcsak az aktivitási modellben; a fiatalok és az idősebbek kevésbé fognak munkát keresni, mint a középgeneráció – ugyanúgy és ugyanabból az okból, mint az aktivitási modellben; továbbá, hogy a családstruktúra változói is ugyanúgy fejtik ki a hatásukat, mint korábban láttuk.

Az iskolai végzettség esetében némileg más a helyzet. Habár az itt is igaz, hogy a magasabb iskolai végzettség fokozottabb hasznosítására készíti birtokosait, ebből nem egyértelműen következik, hogy ez a körülmény ugyanolyan erősséggel ösztönzi a különböző iskolai végzettségű, munkavállalási szándékkal rendelkezőket keresésre, mint amilyen erősséggel ugyanez a megfontolás az aktív korúakat munkavállalásra készíti. Abból, hogy valakinek érdemes munkát vállalnia, egyáltalán nem következik, hogy állás hiányában – minden más szempontot figyelmen kívül hagyva – *gyorsan* kell munkát találnia. Itt mindenképp azt kell figyelembe venni, hogy a magasabb iskolai végzettség nagyobb valószínűséggel jár együtt specializált ismeretekkel, alkalmazás esetén pedig vállalatspecifikus jártasságokkal, mint az alacsonyabb tudásszintet képviselő iskolai végzettség. Mivel a magasabb végzettséget igénylő foglalkozásokban az álláshely–munkaerő párosítások gyakorta idioszinkratikus jellegűek, ezért a munkahelyspecifikus jártasságok jelentősége nagyobb, és az állások is kevésbé szabványosítottak, mint az alacsonyabb végzettséget igénylő szakmákban. Ha valaki ilyen állásra pályázik, nem jól teszi, ha az extenzív keresés stratégiáját követve, vaktában keresgél a piacon, hiszen ezen a módon, ésszerű keresési költségek mellett csak igen kis eséllyel tud *elfogadható* álláshoz jutni. Vagy megfordítva: a megfelelő állás megtalálásának valószínűsége extenzív keresés mellett csak akkor kellően magas, ha az álláskereső valamennyi felmerülő állásajánlat esetében kész arra, hogy összegyűjtse azokat a – publikus forrásokból többnyire megszerezhetetlen – kvalitatív információkat is, melyek nélkül az állásajánlatok valójában értékelhetetlenek. Nyilvánvaló, hogy csak igen magas költséggel lehet egyszerre kiterjedt és kvalitatív információkban gazdag keresést folytatni. Ezért azok az állásnélküliek, akik az említett fajta állásokra pályáznak, kevésbé hajlamosak a keresésre, viszont a komolyan felmerülő lehetőségeket alaposabban megvizsgálják. Mindebből az következik, hogy a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők körében a kivárás gyakorta jobb stratégia, mint az ún. aktív – magyarán: extenzív – keresés.

Végül a lakóhelyi tényezőnél – az aktivitási modelltől eltérően – inkább az urbanizáció nagyobb fokával együttjáró relatív állásbőség szerepét hangsúlyozzuk itt. Nyilvánvalónak tűnik: a keresés valószínűségét minden olyan tényező növeli, ami a találat valószínűségét fokozza: egyértelműen ilyen tényező a településtípus-változó (az egyetlenben a BP, VÁROS dummy a KÖZSÉG kategóriához mint referenciához képest), és ugyanezt a szerepet töltik be a településszintű munkanélküliségi ráták kategóriaszintű értékei. Minél nagyobb ugyanis a munkanélküliség egy helyi munka-

<sup>12</sup> A településszintű munkanélküliségi ráták értékeit külső adatforrásból, az OMK munkanélküli-regiszteréből kiszámított településoros adatbázisból merítettük, és a településazonosító sorszám segítségével rendeltük hozzá az ELAR-minta minden egyes egyénéhez. (Munkanélküliségi ráta = a munkanélküliek száma osztva a foglalkoztatottak és munkanélküliek együttes számával.) Lásd: Függelék!

piacon, annál kisebb eséllyel lehet ott állást találni, ami mérsékelni fogja a keresési kedvet is.

A 3. táblázat tartalmazza a munkakeresési modell eredményeit. A modell illeszkedése itt is jónak mondható: a pszeudo  $R^2$  itt is magas (28 százalék), a  $\chi^2$ -próba, valamint a paraméterbecslések  $t$ -próbái mind szignifikánsak.<sup>13</sup> A találati arányok valamivel gyengébbek, mint az aktivitási modellben: a téves negatív találatok aránya 11 százalék, a téves pozitív találatok aránya pedig eléri az ötven százalékot.

Az esélyrátákat értékelve a következő megfigyeléseket tehetjük. A *demográfiai* tényezők hatása egyenként és együttesen is megegyezik azzal, amit az aktivitási döntés kapcsán megfigyelhettünk. Minthogy a munkával nem rendelkezők körében ugyanolyan mértékű demográfiai különbségeket találunk cigány és nem cigány népesség között, mint az aktív korúak körében, ez a tényező a maga részéről növelni fogja a cigány állásnélküliek relatív keresési hajlandóságát. A *családszerkezet* különbségei – a cigány családoknál tapasztalható magasabb gyerekszám – megint csak kínálatviszafogó hatásának bizonyul: a keresés esélyeit csökkenti, nagyjából ugyanolyan mértékben, mint az aktivitás esetében.

Az aktivitási döntéshez viszonyítva komoly eltérést találunk az *iskolai végzettség* hatásának mind jellegében, mind erősségében. Noha a teljesen iskolázatlan vagy a nagyon alacsony iskolázottságú munkaerőhöz képest valamennyi magasabb iskolai végzettségi fokozat esetében magasabb relatív keresési esélyrátákat kapunk, az iskola keresési hozadéka rendre alacsonyabb aktivitási hozadékánál. Másrészt – mint a modell felállításakor már jeleztük – az emberi tőke elméletének előrejelzéseiből leszűrt következtéseinket a keresési elmélet fényében módosítanunk kell: az iskola keresési hozadéka ugyanis nemcsak az aktivitási modell értékeihez képes kisebb, de a keresési modell keretein belül más jellegű is, mint amit az aktivitási modell keretein belül megismerhettünk. A munkakeresés relatív esélye a referenciának választott, nulla osztályt végzettek relatív esélyéhez képest mindenekelőtt a szakmunkásképzőt és szakiskolát végzettek körében magas. Hozzájuk képest mind az alacsony iskolázottságúak, mind a közép- és felsőfokú végzettségűek körében kisebb. Ez természetesen heterogén okokra vezethető vissza: az alacsony iskolázottságúak mérsékelt keresési hajlandósága alacsony emberitőke-beruházásaik következménye – ha tudásukat a piacon nem kamatoztatják, relatíve keveset veszítenek vele –, a magas iskolai végzettségűek esetében (épp ellenkezőleg) arról van szó, hogy nagyobb tudásuk optimális kamatoztatása érdekében sajátos keresési stratégiát kell folytatniuk: kevesebb alternatívát kell felkutatniuk, de azok sajátosságait mélyebben kell megismerniük. Egy ilyen stratégia követése természetesen csökkenteni fogja az aktív keresés relatív esélyét, hiszen – a középszintű iskolai végzettségűekhez képest, akiknek a számára az extenzív álláskeresés a járható út – kevesebb magas végzettségű, állástalan személy számolhat be a KSH kérdezőbiztosának arról, hogy egy adott időintervallumon belül (mondjuk: a megkérdezés előtti négy héten) állást keresett.

A cigányokat mármost ez az egész keresési történet – minden bonyolultsága ellenére – ugyanúgy érinti, mint az aktivitási döntésnél. Alacsony iskolázottságuk miatt keresési hajlandóságuk is alacsonyabb. Ugyanakkor a fent említett okok miatt ezek a következmények jóval csillapítottabbak, mint a munkavállalás esetében.

<sup>13</sup> A modellt ellenőrzésképpen súlyozás *nélkül* is lefuttattuk ( $N=24787$ ). A pszeudo  $R^2$  értéke magasabb (29,62 százalék), a modell egészének illeszkedését mérő  $\chi^2$ -próba értéke ugyanolyan szinten szignifikáns, mint a súlyozott modellé volt. A paraméterek értékében néhány tizedesnyi eltéréssel ugyanazokat az értékeket kaptuk, mint a súlyozott modellben, és a paraméterek közül egyedül a HÁZAS és a TMNRATA3 változók értékeire kaptunk nem szignifikáns becslést. Megjegyezzük azonban, hogy a változók paraméterértéke a súlyozott modellben rendkívül alacsony [ $\beta(\text{HÁZAS})=0,0203$ ,  $\beta(\text{TMNRATA3})=0,0591$ ] volt. Így az a tény, hogy a szóban forgó értékek a súlyozatlan modellben nem lettek szignifikánsak (nullától nem különböztethetők meg), egyáltalán nem befolyásolja a súlyozott modell dekompozíciója alapján levont következtetéseinket.

3. táblázat

## Munkakeresési modell, logit egyenlet (függő változó: AKTMKER)

Független változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P >  t	95 százalékos konfidenciaintervallum	Esély-ráta	Standard hiba	95 százalékos konfidenciaintervallum
NEM	0,943	0,004	259,759	0,000	0,935	2,567	0,009	2,548
FIATAL	-0,860	0,005	-178,418	0,000	-0,869	0,423	0,002	0,419
IDŐS	-3,786	0,009	-408,542	0,000	-3,804	0,023	0,000	0,022
HÁZAS	0,020	0,005	4,390	0,000	0,011	1,020	0,005	1,011
GYSZÁM	-0,256	0,002	-137,637	0,000	-0,259	0,774	0,001	0,777
LISKVY2	0,772	0,028	27,859	0,000	0,718	2,165	0,060	2,051
LISKVY3	1,324	0,027	49,318	0,000	1,272	3,760	0,101	3,567
LISKVY4	2,619	0,027	97,021	0,000	2,567	13,729	0,371	13,021
LISKVY5	1,974	0,027	72,952	0,000	1,921	7,197	0,195	6,825
LISKVY6	1,864	0,028	66,045	0,000	1,809	6,451	0,182	6,104
BP	0,206	0,007	31,155	0,000	0,193	1,229	0,008	1,213
VAROS	0,161	0,004	37,706	0,000	0,153	1,175	0,005	1,165
TMNRATA2	0,123	0,005	25,764	0,000	0,114	1,131	0,005	1,120
TMNRATA3	0,059	0,007	8,459	0,000	0,045	1,061	0,007	1,046
CIGÁNY	0,780	0,007	109,937	0,000	0,766	2,181	0,015	2,151
Konstans	-3,081	0,027	-112,950	0,000	-3,135	-	-	-

Log likelihood = -1 060 558,2

A súlyozott megfigyelések száma = 3 894 524

 $\chi^2(15) = 824 631,0 > 9$ , Prob >  $\chi^2 = 0,00001$ McFadden-féle pszeudo  $R^2 = 0,2799$

Az egyének *térbeli elhelyezkedése* a várt módon befolyásolja a munkakeresési hajlandóságukat. Budapesten és a városokban, ahol több munkalehetőség van, inkább keresnek munkát, mint a községekben, továbbá kevésbé keresnek munkát a munkanélküliség által jobban sújtott területeken, mint közepes munkanélküliségű területeken. Minthogy a cigányok inkább falvakban és munkanélküliség által sújtott területeken laknak, ez a körülmény átlagos munkakeresési hajlandóságukat csökkenti.

Végül, valamennyi közgazdaságilag értelmezhető tényező hatását kiszűrve is, igen jelentős hatáserősségű *reziduumot* kapunk. Ha mindazt figyelembe vesszük, amit a keresési modell kapcsán eddig elmondtunk, az állastalan cigányok körében akkor is több mint kétszer akkora az álláskeresés, illetve az álláskereséstől való tartózkodás relatív esélye, mint a nem cigány állásnélküliek körében.

#### 4. táblázat

A keresési modell dekompozíciója  
(átlagos keresési esélyek, százalék)

	$c=1$	$c=0$
$x_1$	20,25	11,76
$x_0$	19,68	12,17

A modellt összefoglalva, elmondhatjuk: a cigány népesség demográfiai összetétele következtében *inkább* hajlamos, magas gyerekszama, alacsony iskolai végzettsége és a falvakban való túlreprezentáltsága következtében pedig *kevésbé* hajlamos a munkakeresésre. Mint a modellben érvényesülő hatások dekompozíciójából láthatjuk (4. táblázat), ezek a hatások nagyságrendileg éppen akkorák, hogy nagyjából *kioltják egymást*. (A 8,08 százalékos értékű nyers különbségből, a *senki sem cigány* feltevés esetén mindössze  $-0,41$  százalékpont, a *mindenki cigány* feltevés esetén pedig mindössze  $+0,57$  százalékpont tudható be a két populáció eltérő összetételének). Következésképp a nyers adatokban megfigyelhető jelentős különbségnek, a cigányok nagyobb munkakeresési „hajlandóságának” az értelmezésekor *nem hivatkozhatunk* arra, hogy az csak a cigány és nem cigány népesség belső összetételének különbözőségéből adódik.

#### A munkanélküliségi esélykülönbségek forrásai

A legrámaibb különbség a cigány és a nem cigány népesség piaci helyzetében a munkanélküliség területén tapasztalható. A cigány munkanélküliségi ráta – a passzív munkanélküliek nélkül – a legszerűebb becslések szerint is háromszorosa a nem cigány aktív körében megfigyelhető munkanélküliségnek. Ha a passzív munkanélkülieket is beszámítjuk, akkor a szóban forgó két munkanélküliségi ráta hányadosa már több mint háromszorosa. Ha pedig az aktív és passzív munkanélkülieket egyaránt magába foglaló munkanélküliségi ráta kiszámításakor elvégezzük a cigány mintának a reprezentatív cigányvizsgálat iskolai végzettségi megoszlásának megfelelő korrekcióját, akkor az így kapott cigány munkanélküliségi ráta már megközelíti az *ötven* százalékot (pontosan: 48,19 százalék), a cigány–nem cigány munkanélküliségi ráták aránya pedig már több mint három és félszeres. Minthogy a szóban forgó korrekciót egyéni szinten nem tudjuk érvényesíteni, a munkanélküliségi esélykülönbségek magyarázatánál a korrigálatlan munkanélküliségi adatokból ( $c=43,45$  százalék,  $n=13,15$  százalék) indulunk ki. Mindazonáltal nem árt, ha fejben tartjuk: a cigányok esetében ez a szám csak *alsó becslésként* fogadható el. Ezzel a fenntartással próbáljuk meg a mintegy 30 százalékpontnyi különbséget megmagyarázni.

A munkanélküliségi esélyek magyarázatakor természetesen a munkavállalásnak a *keresleti oldalról* felmerülő akadályait kell számba vennünk. Kétfajta tényező hatására nézve rendelkezünk elméletileg is jól alátámasztható előrejelzésekkel: egyrészt az iskolai végzettségre és az életkorra, másrészt a regionális és iparági eloszlásra nézve. (A modell kontrollváltozóként tartalmazza a [NEM], a családszerkezetet leíró családi állapot [HÁZAS] és a gyerekszám [GYSZÁM] változókat, és természetesen az etnikai hovatartozás dichotóm változóját is.) Figyelmünket természetesen a közgazdaságilag értelmezhető tényezőkre fordítjuk.

Az iskolázottsággal kezdjük. Tapasztalatból is tudjuk, és elméleti érvek alapján is várható, hogy az iskolai végzettség növeli a foglalkoztatási esélyeket. Vajon miért? Elsősorban azért, mert a „magasabb” iskolai végzettség többnyire igen megbízható (és megfigyelhető) indikátora azoknak, a munkaadó számára a felvételnél nem megfigyelhető képességeknek, amelyekre a – technológiájuk és munkaszervezetük sajátosságai miatt – hosszú távú munkaszerződésekben érdekelt munkaadók nagy súlyt fektetnek. A hatásmechanizmusokat részletesebben kifejtve, a következőket mondhatjuk.

Az ilyen jellegű vállalatok vagy munkáltatók, amikor felvesznek vagy elbocsátanak embereket, a létszám, a bérek, a tőke-munka arány, az alkalmazott technológia és a hozzá kapcsolódó formális szakképzettségi követelmények mellett, azt a nehezen számszerűsíthető termelési tényezőt is figyelembe veszik, amelyet – némileg metaforisztikusan – a vállalat *szervezeti-információs tőkéjének* nevezhetünk (Prescott-Vischer [1980]). Ez a termelési tényező magában foglalja a vállalat beszerzési, értékesítési kapcsolatairól, az inputokról, a termékekről, az árakról, a szerződési feltételek ezernyi részletéről, a munkahely belső viszonyairól, a technológia rendjéről, a váratlan problémák megoldásának informálisan begyakorolt módzatairól való információkat. Egy vállalat nemcsak gépek, épületek és emberek összessége, hanem – és mindekenélőtt – mindaz a tudás és információ, ami az előbb említett dolgokról a vállalat alapítása óta főlhalmozódott. A vállalatnál alkalmazott vagy a jövőben alkalmazandó emberekre ezért a munkaadók nem pusztán úgy tekintenek, mint a vállalat fizikai tőkéjét működtető termelési tényezőre, hanem úgy is, mint akikben a vállalat sajátos szervezeti-információs tőkéjének megfelelő tudás *megtestesül*. Ez a tőke természetesen egyfajta *emberi tőke*, amely kizárólag az őt hordozó emberek fejében létezik. Így a vállalat, amikor új emberek föl vételét mérlegeli, azt is mérlegre teszi, milyen eséllyel jut olyan dolgozóhoz, aki viszonylag gyorsan képes kiismerni magát a munkahely legtágabban értelmezett belső viszonyaiban, és akivel ez az előbb említett tudás gyarapodik. Hasonlóképpen, minden elbocsátással nemcsak a vállalati létszám lesz kevesebb, de a „vállalat is” valamilyen tudással „szegényebb” lesz. Kérdés, hogy ez a fajta vállalatspecifikus emberi tőke milyen viszonyban áll a legtágabban értelmezett, általános jellegű tudással, amit a legjobban az iskolai végzettségi szintekkel lehet közelíteni? Komoly elméleti és empirikus érvek szólnak amellett, hogy – legalábbis a vállalatok egy része által működtetett technológiák esetében – e kétfajta tudás nem független egymástól; mi több: a *komplementaritás* köti őket egymással össze (Lillard-Tan [1992] 18–21. o.). Épp ezek a vállalatok érdekeltek a leginkább a hosszú távú munkaszerződésekben. Ők olyan embereket vesznek föl szívesebben, akiknek vállalatspecifikus ismereteibe – az említett jellegű komparatív előnyöknél fogva – érdemesebb beruházni. S az is világos, hogy elbocsátások idején, a szóban forgó beruházások költségei miatt épp ezektől a dolgozóktól akarnak a legkevésbé megválni. Mindebből a foglalkoztatás folyamatosságára nézve azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a tartós alkalmazásban érdekelt vállalatok számára különösen fontosak azok az emberek, akik alkalmazottként vállalatspecifikus tudással rendelkeznek, vagy akik megfelelő alanyai az ilyen jellegű befektetéseknek. Márpedig ezek az emberek nagyobb valószínűséggel kerülnek ki a magasabb iskolai végzettségük köréből (Mincer [1989]). Természetesen ilyen munkaadók is alkalmaznak alacsony iskolai végzettségű dolgozókat, vállalatához kötődő tudásukba azonban nemigen fektetnek be, leépítések



esetén pedig tőlük válnak meg legelőször. Az alacsony iskolai végzettségű dolgozókat azonban zömében olyan vállalatok foglalkoztatják, ahol nincs is olyan nagy szükség sem vállalatspecifikus ismeretekre, sem pedig hosszú távú munkaszerződésekre. Ezért van az, hogy a reprezentatív adatfelvételekben az alacsony iskolai végzettségűek saját mintabeli súlyukhoz képest nagyobb arányban számolnak be arról, hogy egy adott időszakon (mondjuk egy hónapon) belül munkát kerestek, mint a magasabb iskolázottságúak. A szóban forgó hatás egyértelmű érvényesülésére számítunk; vagyis arra, hogy az egyéb hatások kiszűrése után az *iskolai végzettségi* hierarchiában fölfelé haladva, egyre csökkenni fog a munkanélküliség/foglalkoztatás relatív esélye.

Ha pedig ez így van, akkor ez – az empirikus mértékek függvényében – roppant kedvezőtlenül fogja érinteni a cigányság foglalkoztatási esélyeit. A cigányok iskolai lemaradása ugyanis – mint már több helyütt rámutattunk – drámai mértékű.

Vegyük észre, hogy bizonyos értelemben az *életkor* is ugyanannak a dolognak a mérőszáma, mint az iskolai végzettség! Az életkorból adódóan ugyanis leginkább a középgeneráció esetében áll fönn az a lehetőség, hogy egy felvétel előtt álló munkavállaló kellően hosszú szakmai múlttal rendelkezzen, s ugyanakkor kellően hosszú további aktív életpálya álljon előtte, hogy érdemes legyen tudásába jövődöbéli munkáltatójának befektetnie. Ha pedig eleve alkalmazásban áll, akkor leginkább az ő esetében halmozódhatott fel már annyi vállalatspecifikus ismeret, melynek elvesztése – tekintve a szóban forgó tudás használatának kellően hosszú időhorizontját – munkáltatóját érzékenyen érintené. A vállalatspecifikus ismeretek szempontjából mind a fiatalabb, mind pedig az idősebb dolgozók helyzete előnytelenebb. A fiataloknál a felvételt fontolgató vállalatnak kell az iskola utáni szakmai betanítás hálátlan feladatát vállalnia – ugyanis a fiatalok hagyják ott a vállalatot a legnagyobb valószínűséggel –, illetve az ő esetükben élvezheti a legkevésbé, potyautasként más, korábbi munkáltatók befektetéseinek gyümölcseit. Elbocsátások esetén is hátrányban van a fiatal a középgeneráció tagjával szemben, hiszen – a dolog természetéből adódóan – a vállalat számára fontos emberi tőke náluk halmozódhatott föl a legkevésbé. De ugyanígy rosszabb helyzetben vannak az idős álláskereső, hiába lehet komolyabb – általános jellegű – szakmai gyakorlatuk, hátralevő aktív életpályájuk relatív rövidsége miatt kevésbé érdemes tudásukba a munkáltatónak befektetnie. Ha pedig a vállalat elbocsátásra kényszerül, akkor a fiatalok után az idősebb dolgozóktól célszerű megválnia, s csak legutoljára a középgeneráció képviselőitől. (Ennek ellene hat számos ország – így Magyarország – munkaügyi törvényhozása, amely a nyugdíjkorhatárhoz közeli életkorú dolgozók elbocsátását viszonylag magas végkielégítési kötelezettséggel és egyebekkel mesterségesen megdrágítja.)

Az életkor hatása – lévén, hogy a fiatalok fölül-, az idősek meg alulreprezentáltak a cigány népesség körében – nem egyértelmű: az előbbi növeli, az utóbbi csökkenti a két populáció közti foglalkoztatási esélyegyenlőtlenségeket.

Ami a másik változócsokrot, a két népesség *regionális és iparági eloszlását* illeti, ott más módon kell érvelnünk. A településhierarchia függvényében alakuló foglalkoztatási esélyekről az ember azt gondolná, hogy azok az urbanizáltabb települések irányában haladva, fokozatosan javulnak. Mint látni fogjuk, ez a várakozásunk nem teljesült. A helyi munkapiacokon uralkodó konjunkturális viszonyok hatását mérő lokális munkanélküliségi ráta értékek hatása viszont elég evidensnek tűnik: minél nagyobb a munkanélküliség egy lokális piacon, annál kevesebb esélyük van az állásnélkülieknek arra, hogy állást találjanak. Hogy ez a kedvezőtlen hatás jóval inkább érinteni fogja a cigányokat, az azonnal belátható, ha egy pillantást vetünk az 5. táblázatra, amely a két csoport egymáshoz viszonyított térbeli elhelyezkedéséről számol be. A táblázat a cigány, illetve nem cigány relatív gyakoriságok hányadosát tartalmazza százalékos formában. Így minden egyes szám azt mutatja meg, hogy az adott településkategória megfelelő cellájában milyen mértékben fölül- vagy alulreprezentált a cigány népesség.

**A cigány és a nem cigány aktív népesség relatív gyakoriságának egymáshoz viszonyított arányai a különböző településkategóriákban (százalék)**

Településtípus	Településszintű munkanélküliségi ráta			Összesen
	-10 százalék	10-20 százalék	20+ százalék	
Budapest	50,3	–	–	50,3
Város	51,3	83,9	160,3	71,5
Község	39,4	136,9	379,1	168,4
Összesen	49,2	107,8	358,2	100,0

Az 5. táblázatból világosan kitűnik: a cigányok drasztikusan fölülreprezentáltak a településlétra alján, a községekben, ahol egyébként is ritkábbak a munkaalkalmak, mint a városokban; és a városi, illetve falusi településkategórián belül is messze fölülreprezentáltak azokon a területeken, ahol a lokális munkanélküliségi ráta értéke magas. Magyarán a cigányok lakóhelye az országos átlagot messze meghaladó mértékben az ország elmaradott, válság sújtotta területei.

Nem kevésbé fontos az aktív népesség iparági eloszlása sem. Az iparágakat itt az általunk az ELAR-minta adataiból képzett, iparági szintű munkanélküliségi ráták kategorizált értékei képviselik.<sup>14</sup> A hatásmechanizmusok itt is elég egyértelműek: egy iparág válságát az iparági szintű munkanélküliségi esély adatai meglehetősen jól mérik. Az iparág pedig gyakorlatilag nem más, mint a (jelenlegi vagy korábbi) munkahely, illetve a (jelenlegi vagy korábbi) foglalkozási szándékkal rendelkezők (foglalkoztatottak és munkanélküliek) – milyen iparágban vannak (vagy, ha jelenleg nincs munkájuk, de volt, milyen iparágból vesztették el azt), voltaképpen azt méri, hogy a szóban forgó egyének foglalkozásukat és/vagy aktuális vagy potenciális munkahelyeiket tekintve, milyen állás elvesztési kockázatnak vannak kitéve. Minél nagyobb munkanélküliségi rátájú iparág képviselői, annál nagyobb a kockázatuk, s annál kisebb esélyük van rá, hogy állást találjanak maguknak. Ha most megvizsgáljuk a cigány és a nem cigány egyének jelenlegi vagy korábbi álláshelyeinek iparági (valamint iparági és területi) eloszlását, még tragikusabb kép bontakozik ki előttünk.

A 6. táblázat a cigány és a nem cigány csoport kombinált térbeli és iparági elhelyezkedéséről számol be. A táblázat cellái azt mutatják meg, milyen mértékben vannak a cigányok alul- vagy felülreprezentálva az iparágak és településfajták kombinált típusaiban. A helyzet súlyosságát jelzi, hogy a cigányság egyaránt felülreprezentált a válság sújtotta iparágakban és az ország válság sújtotta településeiben.

<sup>14</sup> A változót úgy hoztuk létre, hogy – kihasználva a mintánk nagy elemszámát – iparági szintre (kb. 60 darab iparág) aggregáltuk azon sokaság egyéni adatait, akiknek vagy jelenleg van, vagy egy korábbi időpontban volt állásuk. Ezeknek az embereknek az esetében rendelkezünk iparági adattal. Azokat az iparágakat, amelyekben a súlyozás nélküli esetszám túlságosan kicsi (30 főnél kisebb) volt, összevontuk más iparágakkal. Majd az így definiált szűkebb iparági halmazra nézve kiszámítottuk azon emberek számát, akik az ILO-definíció értelmében munkanélkülieknek számítanak. Majd a két számot rendre elosztva egymással, megkaptuk a munkanélküliek arányát az egyes iparágakban a jelenleg, illetve korábban foglalkoztatottak közül. Ezt a változót nevezzük iparági szintű munkanélküliségi rátának. Az iparági szintű munkanélküliségi ráta sűrűségfüggvényét megvizsgálva, osztályoztuk az iparágakat aszerint, hogy az átlaghoz képest milyen értékkel: átlag alatti, átlag körüli vagy átlagosnál nagyobb, vagy lényegesen nagyobb munkanélküliségi rátával jellemezhetőek. (Munkanélküliségi ráta = a munkanélküliek száma osztva a foglalkoztatottak és a munkanélküliek együttes számával.) Lásd Függelék!

6. táblázat

**A cigány és nem cigány aktív népesség relatív gyakoriságainak egymáshoz viszonyított arányai a kombinált iparági és településtípusokban (százalék)**

Iparági munkanélküliségi ráta	Településszintű munkanélküliségi ráta			Összesen
	-10 százalék	10-20 százalék	20+ százalék	
- 5 százalék	35,5	75,0	286,0	68,0
5-10 százalék	52,1	99,2	254,6	83,3
10-15 százalék	70,8	131,5	388,6	139,5
15+ százalék	41,8	150,5	577,8	132,8
Összesen	50,2	109,2	348,4	100,0

A 7. táblázatban foglaltuk össze munkanélküliség-modellünk eredményeit. Ennek a modellnek az illeszkedése korántsem olyan jó, mint az aktivitási és keresési modellnek (a pszeudo  $R^2$  csak 10 százalékos),<sup>15</sup> azonban a  $\chi^2$ -próba, valamint a paraméterbecslések  $t$ -próbái mind szignifikánsak.<sup>16</sup> A téves pozitív találatok aránya 38, a téves negatív találatok aránya 13 százalék. Összességében ez értékelhető modellt biztosít számunkra.

Az esélyráták alapján a következőket mondhatjuk: az emberi tőke jellegű indikátorokkal kapcsolatos várakozásaink maradéktalanul teljesültek: a relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyek – a referenciaként választott nulla iskolai osztály elvégzéséhez képest – az iskolázottság emelkedésével meredeken csökkennek. Míg a teljesen iskolázatlan személyek számára a munkanélküliség relatív kockázata (a foglalkoztatáshoz képest) a nyolcosztályos végzettségűekhez viszonyítva, több mint ötszörös, addig a felsőfokú végzettségűekhez viszonyítva, már huszonhét-szeres – hogy csak a szélső eseteket említsük. Ez a tényező minden bizonnyal nagyon nagy szerepet játszik a cigányság magas munkanélküliségi rátájában. Hasonló irányba mutat az életkor változója is. Mint számítottunk rá, mind a fiataloknak, mind az időseknek rosszabbak a relatív foglalkoztatási esélyei a középgeneráció képviselőihez képest. Ugyanakkor a fiatalok esélyei lényegesen rosszabbak, mint az öregeké. Mivel a cigányok jelentősen fölülreprezentáltak a fiatalabb korcsoportban, illetve alulreprezentáltak az idősek körében, ez a tényező növelni fogja a cigány-nem cigány munkanélküliségi ráták eltéréseit.

Az iparági, illetve a lokális munkanélküliségi ráta nagysága igen jó prediktora az egyéni szintű munkanélküliségnek. Az alacsony munkanélküliségű helyi munkapia-cokhoz képest a magas munkanélküliséggel sújtott területek több mint két és félszer nagyobb, a válságos iparágak pedig az alacsony munkanélküliséggel jellemezhető iparágakhoz képest másfélszer nagyobb egyéni relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyt jeleznek előre.

<sup>15</sup> A munkanélküliség valószínűségét előrejelző egyéni szintű egyenletekben a 0,10 körüli pszeudo  $R^2$  érték a nemzetközi irodalomban is teljesen standardnak számít. Lásd például Stratton [1993] 3. táblázatát – hogy egy viszonylag friss példát említsünk.

<sup>16</sup> A modellt ellenőrzésképpen súlyozás nélkül is lefuttattuk ( $N=24541$ ). A pszeudo  $R^2$  értéke nagyjából változatlan (9,60 százalék), és a modell egészének illeszkedését mérő  $\chi^2$ -próba értéke is ugyanolyan szinten szignifikáns, mint a súlyozott modellé volt. A paraméterek értékében néhány tizedesnyi eltéréssel ugyanazokat az értékeket kaptuk, mint a súlyozott modellben, és a paraméterek közül egyedül az IDÓS, a VÁROS és a IMNRATA3 változók értékére kaptunk nem szignifikáns becslést. Megjegyezzük azonban, hogy e változók paraméterértéke a súlyozott modellben meglehetősen alacsony [ $\beta(\text{IDÓS})=0,0670$ ,  $\beta(\text{VÁROS})=0,0879$ ,  $\beta(\text{IMNRATA3})=0,1069$ ] volt, így az a tény, hogy a szóban forgó értékek a súlyozatlan modellben nem lettek szignifikánsak (nullától nem különböztethetők meg), elhanyagolható mértékben befolyásolja a súlyozott modell dekompozíciója alapján levont következtetéseinket.

7. táblázat

## Munkanélküliség-modell, logit egyenlet (függő változó: MKNELK)

Független változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P >  t	95 százalékos konfidenciaintervallum	Esély-rata	Standard hiba	95 százalékos konfidenciaintervallum
NEM	0,165	0,003	53,149	0,000	0,159	1,179	0,004	1,172
FIATAL	0,639	0,004	158,817	0,000	0,631	1,894	0,008	1,879
IDŐS	0,067	0,006	10,485	0,000	0,054	1,069	0,007	1,056
HÁZAS	-0,593	0,004	-163,900	0,000	-0,600	0,553	0,002	0,549
GYSZAM	0,081	0,002	49,224	0,000	0,077	1,084	0,002	1,081
LISKVY2	-1,060	0,038	-27,803	0,000	-1,134	0,347	0,013	0,322
LISKVY3	-1,680	0,038	-44,612	0,000	-1,754	0,186	0,007	0,173
LISKVY4	-2,044	0,038	-54,176	0,000	-2,118	0,129	0,005	0,120
LISKVY5	-2,345	0,038	-62,132	0,000	-2,419	0,096	0,004	0,089
LISKVY6	-3,303	0,038	-86,250	0,000	-3,378	0,037	0,001	0,034
BP	0,393	0,006	71,386	0,000	0,383	1,482	0,008	1,466
VÁROS	0,088	0,004	25,018	0,000	0,081	1,092	0,004	1,084
TMNRATA2	0,420	0,004	105,317	0,000	0,412	1,521	0,006	1,509
TMNRATA3	0,900	0,006	156,741	0,000	0,889	2,461	0,014	2,433
IMNRATA2	-0,308	0,004	-75,952	0,000	-0,316	0,735	0,003	0,729
IMNRATA3	0,107	0,004	27,885	0,000	0,099	1,113	0,004	1,104
IMNRATA4	0,455	0,005	84,835	0,000	0,444	1,575	0,008	1,559
CIGANY	1,004	0,006	158,583	0,000	0,992	2,730	0,017	2,696
Konstans	-0,108	0,038	-2,855	0,004	-0,183	-	-	-

Log likelihood = -1 591 440,1

A súlyozott megfigyelések száma = 4 341 611

 $\chi^2(18) = 350 415,2 > 3$ , Prob >  $\chi^2 = 0,00001$ McFadden-féle pszeudo  $R^2 = 0,0992$

A településtípus (BP, VÁROS) változói hatásukban rációfoltak előzetes várakozásainkra: Budapesten és a városokban nem alacsonyabb, hanem magasabb a relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esély értéke, mint a falvakban. Minthogy a településszintű munkanélküliségi ráták önálló szerepeltetése miatt a településhierarchia változóiból ezt a hatást kiszűrtük, arra gyanakszunk, hogy a munkanélküliség nagyobb relatív kockázata az urbanizáltabb településeken egyszerűen abból adódik, hogy a nagyobb állásbőség és -sűrűség e települések lakóit inkább ösztönzi álláskeresésre, mint a falvak lakóit. Ez a tény pedig a városokban inkább a statisztikai értelemben vett munkanélküliek, a falvakban pedig az inaktívák számát szaporítja.

A kontrollváltozóként szerepeltetett – nem, családi állapot és gyerekszám – változók, ha rontanak is valamit a cigányok relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyein, ez – nagyságrendjénél fogva – aligha lehet számottevő mértékű az alacsony iskolázottság, illetve a kedvezőtlen területi és iparági eloszlás hatásához képest. Ugyanakkor a cigány–nem cigány dummy változó hatása az elméletileg releváns emberitőke-változók, illetve kontextuális változók hatásának kiszűrése után is feltűnően nagy. Nem közömbös, hogy a két csoport eltérő belső összetételére visszavezethető tényezőkhöz képest ez a reziduális hatás milyen nagyságrendű. Ez a kérdés a már több ízben alkalmazott dekompozíciós eljárás segítségével válaszolható meg (lásd a 8. táblázatot!).

8. táblázat

A munkanélküliségi modell dekompozíciója  
(munkanélküliségi ráták, százalék)

	$c=1$	$c=0$
$x_1$	43,46	24,15
$x_0$	27,52	13,15

A nyers munkanélküliségi ráták közti mintegy 30 százalékos eltérés durván egyharmada (24,15–13,15 = 11,0 százalék) tulajdonítható az attribútumokban mutatkozó különbségeknek akkor, ha a *senki sem cigány* feltevéssel élünk. Ha pedig *mindenki cigány lenne*, akkor a két csoport összetételében mutatkozó eltérések mintegy ötven százalékban (43,46–27,52 = 15,94 százalék) magyaráznák a munkanélküliség csoportszintű esélykülönbségeit. Nehéz kitérni az elől az értelmezés elől, hogy az eltérés mintegy felét-kétharmadát kitevő, tisztán etnospecifikus hatásban ne lássunk *munkapiaci diszkriminációra* utaló jeleket is. (Bár természetesen itt is érvényesek mindazok a fenntartások, melyekre a reziduális tényező preferenciaként való értelmezésével kapcsolatban már több ízben rámutattunk.)

### A kereseti egyenlőtlenségek forrásai

Végére hagytuk a keresetkülönbségek dekompozíciójának klasszikus problémáját. A kereseteket a foglalkoztatottak havi nettó béreiből, a ledolgozott munkaidőre vonatkozó adatok felhasználásával összehasonlítható mértékegységre, órakeresetekre számítottuk át oly módon, hogy a havi nettó kereseti adatokat elosztottuk a megkérdezettek által jellemzőként megjelölt heti munkaidő adatának négyszeresével. Ezen a módon kiküszöböltük a keresetekből a munkaidő változékonyságát. Ezzel az eljárással foglalkoztatotti mintánk mintegy húsz százalékát elveszítettük ugyan (azokat az embereket, akiknek vagy nem volt béradata, vagy nem volt jellemző módon ledolgozott heti munkaidőadata), viszont pontosabban definiált kereseti adathoz jutottunk. Az a szűkebb foglalkoztatotti minta, amellyel itt dolgozunk, a havi átlagos bérek, az iskolai végzettség és a cigányok arányában nem különbözött szignifikánsan

– a kétmintás *t*-próbák tanúsága szerint – a foglalkoztatotti mintának attól a hús százalékától, amelyet kereseti vagy munkaidőadat híján nem tudtunk bevonni az elemzésbe. Szignifikáns különbségeket találtunk azonban az életkor és a nemek aránya tekintetében. Az ebben a fejezetben tárgyalt minta abban különbözik a foglalkoztatotti minta egészétől, hogy itt a fiatalok és a nők némileg túl vannak reprezentálva. Ez a tény az átlagkeresetek szintjét némileg lenyomja. Az a körülmény azonban, hogy a szóban forgó két rész minta átlagos havi bérei mégsem különböznek egymástól szignifikánsan – már ahol béradatok egyáltalán voltak – arra utal, hogy ez a torzítás, mértékét tekintve, nem lehet túlságosan nagy.<sup>17</sup>

Rátérve a kereseti modell tartalmi részleteire, feadatul azt tűztük ki, hogy egy Mincer-típusú kereseti függvény segítségével, a rendelkezésünkre álló lehető legjobb modellel magyarázzuk meg az egyéni bérek szóródását. A modell ötfajta tényezőre: demográfiai, iskolázottsági, lakóhelyi, iparági s végül etnikai különbségekre igyekszik visszavezetni az egyének közti kereseti különbségeket.

Az alábbi, közgazdaságilag interpretálható bér meghatározási összefüggésekre számítunk. Az *életkor* függvényében a kereseteknek emelkedniük kell, hiszen a szakmai tudásnak mindig van egy olyan komponense, amely az iskolai képzés során nem, csak a szakmai gyakorlat által elsajátítható. Az pedig nyilvánvaló, hogy az ilyen jellegű tudásból a szakmai gyakorlati idő előrehaladtával egyre több halmozódik föl; továbbá az is evidens, hogy a gyakorlati idő szoros pozitív korrelációban áll az életkorral. Az életkor négyzetének paraméterére negatív együtthatót jósolunk, mint-hogy arra számítunk, hogy a gyakorlati idő függvényében való emberitőke-felhalmozásban csökkenő hozadék érvényesül. (A tapasztalat – az életkereset-görbék konkvavitása – ezt támasztja alá.) Az *iskolai végzettség* hatásában klasszikus emberi tőke elméleti megfontolások érvényesülnek. A nem lineáris hatások mérhetősége miatt itt is jobbnak találtuk az iskolai végzettségi hierarchiának megfelelő dichotóm változók szerepeltetését a kvázifolytonos elvégzett iskolai osztályszám szerepeltetése helyett. Az iskolai végzettség emelkedésével természetesen egyre magasabb megtérülésre számítunk. (Korábbi modelljeinktől eltérően itt – mindenekelőtt cigány mintaelemszám-problémák miatt – referenciának a 8 osztályos végzettségi kategóriát választottuk, és egy kategóriába vontuk össze a nulla és az 1–7. általános iskolai osztály kategóriáit.)

Ami a *lakóhelyet* illeti, itt kétfajta hatásra számítunk: egyrészt arra, hogy az *urbanizáltabb* települések bérszínvonala magasabb, másrészt pedig arra, hogy a magasabb munkanélküliségű települések bérszínvonala alacsonyabb lesz. Az előbbi összefüggés minden bizonnyal heterogén okokra vezethető vissza. Két fontosabbnak tűnő okot említünk meg közülük. Egyrészt azt, hogy minél városiasabb egy település, annál kevesebb lehetőség nyílik arra, hogy az emberek félig-meddig önellátó módon, a készpénzkiadásokat tekintve, olcsón biztosítsák családjuk élelmiszer-szükségletét; annál nagyobb a valószínűsége – mivel az infrastruktúra kiépítettebb –, hogy drágább energiaforrásokat vesznek igénybe; annál valószínűbb – ha az ingázástól eltekintünk –, hogy több pénzt kell áldozniuk a közlekedésre stb. A kiegyenlítő bérkülönbségek elméletének alkalmazásával úgy érvelhetünk, hogy az urbanizáltabb települések magasabb bérszínvonala részben e kedvezőtlen településszintű attribútumok pénzbeli ellensúlyozását szolgálja. Egy másik tényező is növelheti a főváros, illetve a városok bérszínvonalát a falvakéhoz képest. Ez pedig nem másnak, mint a különböző tudásszintet igénylő termelési folyamatokban érvényesülő externális hatásoknak a következménye. A munkahelyek egy tekintélyes része ugyanis olyan, hogy bennük – optimális esetben – nagyjából azonos tudásszintű embereknek kell kooperálniuk egymással (Leontief-technológia!). Leontief-technológia esetében ugyanis mindig a

<sup>17</sup> E tanulmány bővebb – kéziratos – változatához tartozó függelékben részletesen beszélünk a szóban forgó órakereseti adat létrehozásának lépéseiről és az említett *t*-próbák eredményeiről (lásd Kertesi [1994a]).

legalacsonyabb határtermelékenységgű tényező a termelés legszűkebb keresztmetszete – ami nyilvánvalóan érvényes a munkaerő különböző fajtáira (például a különböző szakmák képviselőire) is. Ha pedig ez így van, akkor óriási jelentősége van a foglalkoztatottak megfelelő szelekciójának és párosításának abban, hogy a munkahelyeken belül megfelelő tudásszintű dolgozók kooperáljanak egymással. Az említett pozitív externális hatás ugyanis kizárólag ezáltal tud érvényre jutni. Mármost ez úgy függ össze a települések méretével, hogy az urbanizáltabb településeken a különböző tudásszintű (iskolai végzettségű) emberek szélesebb skálája fordul elő, mint a kis településeken. Minél nagyobb ez a változatosság, annál jobb az esélyek arra, hogy az optimális munkamegosztási és kooperációs követelményeknek megfelelő szelekció végbemenjen a munkahelyeken belül. Ennek a hozadékan természetesen osztoznak a munkaadók és a munkavállalók, ami természetesen emelni fogja az urbanizáltabb települések átlagos bérszínvonalát.

Egy másik összefüggés, amely – várakozásaink szerint – érvényesülni fog a lakóhely jellege és az egyéni bérek között, nem más, mint a lokális munkanélküliségi ráták és az egyéni bérek közti inverz összefüggés. A szakirodalomban ezt *bérgörbének* (wage curve) nevezik, és létezését egy sor ország esetében empirikusan is igazolták.<sup>18</sup>

Az *iparág* hatását leginkább a kiegyenlítő bérkülönbségek elméletének oldaláról közelíthetjük meg. A különböző iparágak által kínált álláshelyek heterogenitása (a lehető legtágabban értelmezett munkakörülmények heterogenitása) ugyanis igen nagy mértékű. Ez a heterogenitás az iparágak bérszínvonalában oly módon nyilvánul meg, hogy – egyensúlyi állapotban – az átlagosnál rosszabb munkakörülményeket nyújtó iparágokban az átlagosnál magasabb bérekkel tudják csak a munkaadók a dolgozókat a kedvezőtlen munkakörülményekért kompenzálni; a kedvezőbb munkakörülményű iparágokban pedig alacsonyabb bérekkel tudják velük az előnyösebb munkavállalási feltételeket „megfizettetni”.

Végül a regresszióban két kontrollváltozót szerepeltetünk: a *nem* és az *etnikai hovartartozás* dummy változóját. A bérkülönbségeknek az a része, amit modellünk keretein belül ezeknek és csakis ezeknek a változóknak vagyunk képesek betudni, potenciálisan két hatást hordozhat: egyrészt a munkapiaci diszkrimináció hatását, másrészt a munkahelyeken alkalmazott tudásnak azt a részét, melyet az emberi tőke rendelkezésükre álló durva változóinak segítségével nem lehet kvantifikálni. Minél nagyobb összességében ez a hatás, annál valószínűbb, hogy benne a diszkrimináció is szerepet játszik.

Tekintsük tehát magát a regressziós modellt (9. táblázat). A modell illeszkedése megfelel a nemzetközi standardnak – egyéni szintű béregyenletek esetében 20 százalékos körüli  $R^2$  jónak számít –, az  $F$ -próba szignifikáns, és a paraméterbecslések ( $t$ -próbák)

<sup>18</sup> Lásd: Blanchflower–Oswald [1990], [1992], Groot és szerzőtársai [1992], Wagner [1994]. A bérgörbe létezése melletti empirikus bizonyítékok azonban távolról sem jelentik azt, hogy a kérdéses összefüggés közgazdasági interpretációja is egyértelmű lenne. A standard értelmezés az ösztönző bérek (efficiency wages) létezésének közvetett bizonyítékait véli a szóban forgó szabályszerűségben fölfedezni. Az érvelés – dióhéjban – így fest: ha a helyi munkanélküliségi ráta alacsony, akkor a munkaadók kénytelenek – legalábbis a szakértelmet igénylő állásokban – szuprakompetitív (ösztönző) béreket fizetni, ha elfogadható teljesítményhez vagy minőségi munkához kívánnak jutni. Ezzel szemben, ha a munkanélküliségi ráta értéke magas a lokális piacon, akkor az álláselvezetés kockázatának fegyelmező ereje is nagy. Így a munkáltatók kevésbé kényszerülnek rá, hogy ösztönző bérekkel növeljék az egyéni teljesítményeket. (Lásd: Shapiro–Stiglitz [1984]). Ennek az értelmezésnek azonban ellentmondani látszanak a magyarországi tapasztalatok: a bérek ugyanis már a munkanélküliség megjelenése előtt sok-sok évvel is alacsonyabbak voltak olyan régiókban, ahol később a munkanélküliség magasra nőtt. Ráadásul a lokális munkanélküliségi ráták nagysága és az átlagos bérek változása között sem találunk szignifikáns kapcsolatot. Erre az összefüggésre Köllő János hívta föl a figyelmemet. (Lásd Köllő [1992]).

## Kereseti egyenlőtlenség modell, lineáris regresszió (függő változó: ORAKER)

Független változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P >  t	95 százalékos konfidenciaintervallum	
NEM	16,551	0,062	266,706	0,000	16,430	16,673
KOR	1,714	0,016	109,332	0,000	1,684	1,745
KORNEGYZ	-0,014	0,000	-70,973	0,000	-0,015	-0,014
LISKVY12	-8,116	0,227	-35,790	0,000	-8,561	-7,672
LISKVY4	6,613	0,081	81,343	0,000	6,454	6,772
LISKVY5	19,654	0,079	250,185	0,000	19,500	19,808
LISKVY6	52,779	0,100	525,642	0,000	52,582	52,976
VÁROS	1,875	0,069	27,340	0,000	1,741	2,010
BP	9,728	0,099	98,101	0,000	9,534	9,923
TMNRATA2	-4,583	0,069	-66,601	0,000	-4,717	-4,448
TMNRATA3	-9,205	0,125	-73,492	0,000	-9,450	-8,960
BÁNYÁSZAT	24,711	0,267	92,389	0,000	24,186	25,235
ÉLELMISZER	11,042	0,152	72,575	0,000	10,744	11,340
TEXTIL	5,701	0,163	34,938	0,000	5,382	6,020
FA, PAPIR	11,520	0,221	52,076	0,000	11,087	11,954
VEGYIPAR	22,966	0,198	116,211	0,000	22,579	23,353
KOHÁSZAT	10,818	0,191	56,521	0,000	10,443	11,193
GÉPIPAR	11,486	0,149	77,005	0,000	11,193	11,778
EGYÉB FELD	9,471	0,252	37,608	0,000	8,977	9,965
VILL. ENERG	16,588	0,190	87,340	0,000	16,216	16,960
ÉPÍTŐIPAR	16,528	0,156	106,097	0,000	16,223	16,833
KERESK	8,305	0,123	67,439	0,000	8,064	8,546
SZÁLLÍTÁS	16,199	0,146	110,837	0,000	15,913	16,486
TÁVKÖZLÉS	10,287	0,211	48,733	0,000	9,873	10,700
OKTATÁS	2,841	0,140	20,361	0,000	2,567	3,114
EGÉSZSÉG	0,784	0,148	5,276	0,000	0,492	1,074
EGYÉB TERC	13,994	0,121	115,320	0,000	13,756	14,232
CIGÁNY	-6,891	0,199	-34,680	0,000	-7,281	-6,502
Konstans	24,432	0,323	75,571	0,000	23,799	25,066

A súlyozott megfigyelések száma = 2 908 622

$F(28; 2\,908\,593) = 24\,748,22$ ,  $\text{Prob} > F = 0,0001$

$R^2 = 0,1924$ , Kiigazított  $R^2 = 0,1924$

is mind szignifikánsak.<sup>19</sup> Ami előrejelzéseinket illeti, azok rendre teljesültek. Az életkor paramétere pozitív, a környezeté negatív, az iskolázottsági változók paraméterei (a 8 általános paraméterét referenciának, azaz nullának tekintve), gyorsuló ütemben növekednek az iskolázottság emelkedésének függvényében). Ezek a tényezők – a cigány foglalkoztatottak alacsony átlagéletkora és iskolázatlansága miatt – nyilvánvalóan fokozzák a cigány-nem cigány kereseti különbségeket.

Ami a lakóhely hatását illeti, ott is teljesültek az előrejelzések: a budapesti lakóhelynek tulajdonítható bérelőny a nem cigány bérek mintegy 10 százalékát teszi ki, a helyi munkanélküliségi ráták értéke (TMNRATA2 = 10–20 százalék; TMNRATA3 = 20+ százalék) pedig – a vártak megfelelően – inverz összefüggésben áll az egyéni bérekkel. Mivel a cigányok erősen alulreprezentáltak az urbanizáltabb telepü-

<sup>19</sup> A modellt ellenőrzésképpen súlyozás nélkül is lefuttattuk ( $N = 16440$ ). A kiigazított  $R^2$  értéke (19,24 százalék) pontosan megegyezik a súlyozott modellével. A paraméterek értékében egy forintot a legritkább esetben meghaladó eltéréssel ugyanazokat az értékeket kaptuk, mint a súlyozott modellben, és a paraméterek közül egyedül a VÁROS, illetve az iparági dummy közül az OKTATÁS és az EGÉSZSÉG változók értékére kaptuk nem szignifikáns becslést. Megjegyezzük azonban, hogy e változók paraméterértéke a súlyozott modellben meglehetősen alacsony [ $\beta(\text{VÁROS}) = 1,88$  forint,  $\beta(\text{OKTATÁS}) = 2,84$  forint,  $\beta(\text{EGÉSZSÉG}) = 0,78$  forint] volt. Így az a tény, hogy a szóban forgó értékek a súlyozatlan modellben nem lettek szignifikánsak (nullától nem különböztethetők meg), alig befolyásolja a súlyozott modell dekompozíciója alapján levont következtetéseinket.



léseken, és fölülreprezentáltak a válság által súlyosan érintett területeken, térbeli elhelyezkedésük nyilvánvalóan mindkét oknál fogva rontja béresélyeiket. Hogy ez a hatás a két csoport közti bérkülönbség hány százalékát teszi ki, azt ugyanúgy csak a modell dekompozíciója alapján állapíthatjuk meg, mint a cigány–nem cigány dolgozók *iparági megoszlásának* eltéréseiből adódó bérkülönbségek mértékét. Végül elég tekintélyes mértékűnek látszik a nemnek és az etnikai hovatartozásnak tulajdonítható hatás: az előbbi durván az átlagkeresetek 15, az utóbbi 6 százalékát teszi ki.

Térjünk rá voltaképpen tárgyunkra, a nem cigány–cigány kereseti különbségek összetevőkre bontására. A dekompozíciót az első fejezetben ismertetett eljárás szerint végeztük el. A két csoport közti nyers átlagos órakereseti különbségek mértéke durván 20 forint ( $n = 101,21$  forint;  $c = 81,91$  forint.) A cigányok kereseti hátránya mintegy 20 százalékos. Modellünk körülbelül ugyanekkora különbséget jelez előre. Ha most az előrejelzett bérkülönbséget összetevőire bontjuk, a következőket látjuk (lásd 10. táblázat).

10. táblázat

**Kereseti egyenlőtlenség modell dekompozíciója**  
(19,35 forint = 100 százalék)

Tényező	Az adott tényezőnek betudható kereseti különbség (százalék)
Demográfia	6,15
Iskolázottság	45,53
Lakóhely	14,75
Iparág	-2,03
Az attribútumoknak betudható	64,39
Az etnikai hovatartozásnak betudható	35,61
Teljes különbség	100,00

A bérkülönbségek durván kétharmadára tudunk magyarázatot találni. A cigányok kétharmadrészt azért keresnek kevesebbet, mert iskolázatlanok és a gazdasági válság által sújtott, elmaradott, falusias településeken élnek, továbbá mert fiatalabban, mint a nem cigány munkavállalók. Pozícióikat – ha ezt egyáltalán lehet mondani – némileg javítja az a tény, hogy a cigányok között több a férfi munkavállaló, és némileg fölülreprezentáltak a magasabb átlagbéreket fizető (de persze rossz munkakörülményeket nyújtó) iparágakban. A két csoport közti kereseti különbségek mintegy egyharmadával nem tudunk elszámolni. (Ezek egy része – jobb modell birtokában – lehet hogy betudható lenne a jelen modell szempontjából látens emberitőke-változók hatásának, más része viszont kizárólag diszkriminációnak lenne tekinthető. A kettő közti arányról természetesen semmit sem tudunk.) Így végső következtetésként annyit mondhatunk: *modellünk keretein belül a diszkrimináció mértéke a kereseti különbségek legfőbb egyharmadára tehető.*

### Következtetések

Foglaljuk össze érvelésünk tanulságait! Tanulmányunkban három szempontból vizsgáltuk meg a cigányság munkaerőpiaci helyzetét: megvizsgáltuk a cigány népesség gazdasági aktivitását, foglalkoztatását és kereseti helyzetét. A következő eredmények-re jutottunk. Az aktív korú cigányok *gazdasági aktivitása* mintegy hét százalékkal alacsonyabb a nem cigány népesség aktivitásánál. Ez a különbség – ami egyébként

a hétköznapi vélekedésekben számos előítélet forrása – *teljes egészében betudható a cigány és nem cigány csoport belső összetételében mutatkozó különbségeknek*, s azon belül is *mindenekelőtt* a cigányság hatalmas mértékű *iskolai lemaradásának*. Mi több, az általunk felállított modell egyenesen azt jelzi előre, hogy a megfigyelt mértékű csoportközi különbségekből nem hét, hanem jóval nagyobb – kilenc-tíz százalékos – aktivitásirata-különbség következne. Ez a különös eredmény egyenesen a cigány etnikum nagyobb munkavállalási hajlandóságára utal, természetesen mindazokkal a fenntartásokkal, ami a reziduális tényezők preferenciaként való értelmezésével szemben bármely modell kapcsán fölmerülhetnek.

Mégis mintha az előző következtetést támasztaná alá *munkakeresési* modellünk is. Ott épp egy ellentétes előjelű különbséget próbáltunk komponenseire bontani. A megfigyelés az volt, hogy a munkával nem rendelkező aktív korú cigányok körében több mint másfélszer akkora valószínűséggel fordulnak elő aktívan munkát kereső személyek, mint a hasonló módon körülhatárolt nem cigány népességben. Akárcsak az aktivitási modellben, itt is először azzal a gyanúval éltünk, hogy ez a különbség – habár fordított előjellel – merőben látszólagos, és egy gondosabb elemzéssel visszavezethető a közgazdaságilag értelmezhető attribútumokban megfigyelhető különbségekre. Várakozásaink egyértelműen nem teljesültek. Noha az beigazolódott, hogy a cigány népesség körében megfigyelhető magasabb keresési valószínűség részben a cigányság eltérő demográfiai összetételére vezethető vissza, ennek azonban szövegesen ellentmond az a körülmény, hogy a magas gyerekszám, az alacsony iskolai végzettség és a területi eloszlás a cigányokat egyenesen alacsonyabb munkakeresési hajlamra predesztinálja. A két hatás lényegében kioltja egymást. Összességében tehát a nyers különbségeknek mintegy 90 százalékát kitevő – hatalmas – reziduális tényezővel kell számolnunk. Ez pedig arra utal – a reziduális tényezők legóvatosabb interpretációja mellett is –, hogy *a cigányok nagyobb munkakeresési hajlandóságának értelmezésekor nem hivatkozhatunk arra, hogy az csakis a cigány és nem cigány népesség belső összetételének különbözőségéből adódik*.

Az aktivitási és a munkakeresési modell tapasztalatai tehát – egybehangzó módon – csattanós empirikus cáfolatát adják annak a rosszindulatú, előítéletes klisének, amely a cigányok relatíve alacsony aktivitási rátájában, illetve relatíve magas munkanélküliségi rátájában a cigány emberek alacsony szintű szorgalmának jeleit látja.

A *munkanélküliségi esélyekben* óriási mértékű különbséget tapasztaltunk a cigány kisebbség és a nem cigány többség között. A reményvesztett (vagy passzív) munkanélkülieket is a munkanélküliek közé sorolva, ez a különbség csaknem három és félszeres. Ennek az igen nagy mértékű esélyegyenlőtlenségnek a forrásai után kutatva, ismét a három jól ismert tényezővel találtuk szemben magunkat: *a cigányság foglalkoztatási esélyei részben azért olyan csekélyek, mivel az országos átlagnál lényegesen iskolázatlanabbak, illetve lakóhelyüket és tipikus munkahelyeiket tekintve, erőteljesen koncentrálnak az ország válság sújtotta régióiban és iparágaiban*. Mindazonáltal ezeknek a közgazdaságilag jól értelmezhető – munkakeresletet csökkentő, illetve az álláskeresést drágító – hatásoknak a nagyságrendje messze nem elegendő arra, hogy akárcsak felerészt megmagyarázzuk a megfigyelhető munkanélküliségi ráta különbségeket. Ennél a modellnél is igen jelentős mértékű reziduuum marad megmagyarázatlanul. *Nehéz kitérni az elől az értelmezés elől, hogy a megfigyelhető munkanélküliségi ráták közti különbség mintegy felét-kétharmadát kitevő reziduális hatásban ne lássuk a munkaerőpiaci diszkrimináció jeleit is*.

Végül a *kereseti egyenlőtlenségek* okai után kutatva, a következőket tapasztaltuk. A cigányság bérszínvonala – órakeresetekben mérve – mintegy húsz százalékkal marad el a nem cigány foglalkoztatottak béreitől. Ez a lemaradás a munkanélküliségi esélyegyenlőtlenségekhez képest sokkal nagyobb mértékben (mintegy *kétharmad részben*) *vezethető vissza* – döntően megint csak – *iskolázottsági és területi különbségekre*. Az etnikai hovatartozásnak betudható – vagyis modellünk keretein belül semmilyen, közgazdaságilag értelmezhető tényezővel nem magyarázható, s ezért *diszkrimináció eredményének is tekinthető* – *kereseti egyenlőtlenség mértéke legföljebb egyharmad részre tehető*.

Az a körülmény, hogy a diszkrimináció – vélhetően – erősebben érvényesül az elbocsátások és a felvételek esetében, mint a munka javadalmozásában, elég jól értelmezhetőnek tűnik. Az elbocsátások, s – ma már mind inkább – a felvételek olyan *elsődleges szelekciós mechanizmusként* működnek, amellyel a munkaadók – a munkaerőpiaci dekonjunktúra állapotában – igen alaposan megsűrrik alkalmazott munkaerő-állományukat. S minthogy a munkaadók *statisztikai alapon*<sup>20</sup> úgy okoskodnak, hogy a cigányok körében kisebb eséllyel találnak céljaiknak megfelelő dolgozókat, a fölvetélnél diszkriminálni fogják őket, ha egyszer a költségesebb egyéni felvételi szűrők alkalmazásától, épp azoknak magasabb költsége miatt, eltekintenek. Az pedig természetes, hogy azokkal a cigány dolgozókkal szemben, akik ezen a szigorú szűrőn már átjutottak, a bérdiszkrimináció mértéke lényegesen kisebb mértékű lesz.

A tanulmány végére érve, megpróbáljuk összefoglalni gondolatmenetünk társadalompolitikai jellegű következményeit. A cigányság foglalkoztatási és kereseti lehetőségeit valójában három tényező rontja: az iskolai lemaradás, a területi hátrányok és a diszkrimináció. A terápiának is erre a három tényezőre kell irányulnia. Valamennyi közül a *legfontosabb* – véleményünk szerint – az *iskolai lemaradás felszámolása*. Bár igen radikális terápiának tűnik, ennek legjobb eszköze nem más, mint a középfiskolai – igen: a *középfiskolai* – képzés kötelezővé tétele, és ezzel párhuzamosan a kötelező iskolai képzés kiterjesztése 18 éves korig.<sup>21</sup> Mithogy a cigányok továbbtanulási esélyegyenlőtlensége az iskolai hierarchiának épp ezen a pontján a legnagyobb,<sup>22</sup>

<sup>20</sup> A statisztikai diszkrimináció alkalmazása természetesen nem feltétlenül a munkáltató személyes rokonszenvein vagy előítéletein múlik. Pusztán arról van szó, hogy – mivel a felvételi döntéseknél a munkaadó nem rendelkezik tökéletes információkkal a felvétel előtt álló dolgozó *várható* teljesítményéről – a rendelkezésére álló *egyéni* szintű információk mellett korábban felvett dolgozóinak teljesítményadatait kiértékelve, *csoportszintű* információkat is igénybe vesz, amikor egy konkrét egyén felvételéről dönt. Ha az *ex post* regisztrált átlagos teljesítményadatok jól korrelálnak bizonyos *ex ante* megfigyelhető ismérvekkel (iskolai végzettséggel, nemmel, életkorral, etnikai hovatartozással), akkor nem egyéni rokonszenvein miatt fogja preferálni vagy diszpreferálni bizonyos csoportok képviselőit a felvételi döntéseknél, hanem azért, mert a szóban forgó egyénnel kapcsolatos alaposabb információk megszerzése sok esetben jóval költségesebb, mint az említett csoportszintű információ igénybevétele. Lásd *Phelps* [1972], *Aigner-Cain* [1977] és *Cain* [1986]. Magyarul lásd *Kertesi* [1993] 5. fejezet.

<sup>21</sup> Nem tekintjük feladatunknak, hogy e helyütt amellet érveljünk, milyen haszonnal járna ez – hatalmas költségekkel is természetesen – az egész ország gazdasági fejlődésére nézve. Az oktatásgazdaságtan kutatási közül ezt már sokan kifejtették. Lásd *Halász Gábor* és *Timár János* fontos írását ([1994] 18., 24. o.), hogy egy meglehetősen friss példát említsünk. A mi tanulmányunk a cigányokról szól; a problémát elegendő itt az ő szempontjukból végiggondolni. Megjegyezzük továbbá, hogy egy közeljövőben megjelenő tanulmányunkban (*Kertesi* [1994b]) részletesen foglalkozunk a cigányság iskolázottsági helyzetével. Ott – hosszabb idősorokra támaszkodva – próbáljuk alaposabban alátámasztani a fent javasolt reform szükségességét.

<sup>22</sup> Hogy az arányokról némileg képet alkothassunk, álljon itt néhány viszonylag friss adat. Amíg az 1992/93. tanévben az előző évben nyolc általánost végzett cigány gyerekeknek mindössze 30,5 százaléka tanult tovább szakmunkásképzőben (26,8 százalék) és középfiskolában (3,7 százalék), addig a nem cigány gyerekeknek 98,7 százaléka tanult tovább szakmunkásképzőben (41,2 százalék) és középfiskolában (57,5 százalék). Mithogy a középfokú továbbtanulás a nem cigány gyerekek körében majdhogynem 100 százalékosnak mondható, némi túlzással azt mondhatnánk, hogy a középfokú képzés egységessé és kötelezővé tétele – az amerikai high school rendszerhez hasonlóan – gyakorlatilag a cigány gyerekek továbbtanulását szolgálná. Már halljuk is az ellenérveket a cigány gyerekek várható lemorzsolódásáról. Erre nyilvánvalóan számítania kell egy ilyen léptékű iskolareformnak. Ilyen mérvű lemaradást felszámolni azonban egy kezdeti nagy lökés nélkül – véleményünk szerint – teljesen lehetetlen. Eközben természetes, hogy az iskolarendszer egésze fajlagosan nagyobb veszteségekkel tud csak működni. Ez a veszteség az ár, amit azért kell megfizetnünk, hogy a holtpontra átjuthassunk. (Csak zárójelben jegyezzük meg – minthogy ez nem tárgya jelen vizsgálódásainknak –, hogy egy ilyen változtatás előnyösen érintené a nem cigány nyolcadikosoknak azt a 41 százalékát is, amely – kötelező középfiskolai képzés híján – a mindinkább az iskolarendszer teljes kudarcát jelképező szakmunkásképzőben kénytelen „továbbtanulni”.)

a változtatásra is itt van a legnagyobb szükség. Egy ilyen reform várható hasznáról minden közgazdasági érvelésnél többet elárul az Egyesült Államok tapasztalata, ahol a II. világháború utáni évektől a nyolcvanas évekig (a középiskolai képzés kötelezővé tétele, és az iskolai szegregáció felszámolása nyomán) a fekete népesség példátlan mértékű iskolai felzárkózása következett be, melynek következtében egy széles fekete középosztály is kialakult (Smith–Welch [1986], [1989]).

A területi egyenlőtlenségek speciálisan cigány népességet érintő következményeinek enyhítése igen nehéz feladat. E sorok írója nemigen lát lehetőséget olyan terápiákra ezen a téren, amelyek különböznenek az érintett cigány és nem cigány népesség esetében.

A diszkrimináció felszámolásában, illetve a diszkrimináció következményeinek enyhítésében azonban igen sok tennivaló akad. Mindenekelőtt a törvényhozás kötelessége lenne egy munkaerő-piaci diszkriminációt is tiltó külön *diszkriminációellenes törvény megalkotása*. Ez a törvény explicit módon szankcionálná az elbocsátások és a keresetmegállapítás területén érvényesülő faji (és persze egyéb) megkülönböztetéseket. Másrészt szükség lenne olyan – már a munkaügyi törvényhozást érintő – intézkedésekre (gyűjtőnéven: *pozitív diszkriminációs programokra*), amelyek a munkáltatók részére nyújtott kedvezményekkel (mindenekelőtt adókedvezményekkel) támogatnák a cigány dolgozók alkalmazását. Ilyen jellegű programok természetesen kizárólag önkéntes alapon működhetnének. Egyedül az érintett cigány dolgozók lennének hivatottak eldönteni, kívánnak-e cigányságuk nyílt vállalásával a szóban forgó programok előnyeiben részesülni.

### Függelék

*Fl. táblázat*

#### Definíciók és magyarázatok a tanulmányban használt fogalmakhoz és változókhoz

KOR	: korév
Aktív korú	: ha $15 \leq \text{KOR} \leq 74$ (a továbbiakban valamennyi definíció az aktív korúak kategóriáján belül van értelmezve)
Állásnélküli	: ha a megkérdezés előtti héten nem végzett legalább egy órányi jövedelembiztosító munkát, és nem is volt olyan rendszeres munkája, amelytől a szóban forgó héten távol lett volna.
Foglalkoztatott	: ha a megkérdezés előtti héten legalább egy órányi jövedelmet biztosító munkát végzett, illetve rendelkezett olyan munkahellyel, ahonnan átmenetileg távol volt.
AKTMKER	$\left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ ha az állásnélküli személy a megkérdezés előtti négy hét folyamán aktívan keresett munkát (munkaközvetítőt keresett fel, hirdetést adott fel, hirdetésre válaszolt),} \\ 0, \text{ ha nem keresett aktívan munkát.} \end{array} \right.$
Munkanélküli	: ha a megkérdezés előtti héten nem dolgozott, és nem is volt olyan munkája, amelytől átmenetileg távol lett volna; és a megkérdezés előtti négy hét folyamán aktívan keresett munkát; továbbá két héten belül munkába tudott volna állni, ha talált volna megfelelő állást; illetve már talált magának munkát, ahol 30 napon belül dolgozni kezd.
Passzív munkanélküli	: (vagy reményvesztett munkanélküli): a gazdaságilag nem aktívak (nem foglalkoztatottak és nem munkanélküliek) csoportján belül azok, akik szeretnének ugyan dolgozni, és képesek is lennének erre, de koruk, szakképzetlenségük stb. miatt az álláskeresőket eleve reménytelennek ítélik.
AKTIV (vagy tágabb értelemben vett aktív)	$\left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ ha a foglalkoztatott vagy munkanélküli, vagy passzív munkanélküli} \\ 0, \text{ ha egyik sem} \end{array} \right.$
MKNELK	$\left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ ha munkanélküli vagy passzív munkanélküli} \\ 0, \text{ ha egyik sem} \end{array} \right.$
NEM	: 1, ha férfi, illetve 0, ha nő
FIATAL	: 1, ha $15 \leq \text{KOR} \leq 24$ , illetve 0, ha $25 \leq \text{KOR} \leq 74$
IDŐS	: 1, ha $55 \leq \text{KOR} \leq 74$ , illetve 0, ha $15 \leq \text{KOR} \leq 54$

## F1. táblázat folytatása

HÁZAS	{ 1, ha házas vagy együttélő élettárs 0, ha egyik sem
GYSZÁM	: együttélő gyermekek száma (gyermek: KOR ≤ 16 [vagy KOR > 16 és nappali tagozatos tanuló])
LISKVY1-6	: legmagasabb, befejezett iskolai végzettség (dichotóm változók: 1, ha igen, illetve 0, ha nem) LISKVY1 = 0 osztály LISKVY2 = 1-7 osztály LISKVY3 = 8 osztály LISKVY4 = szakmunkásképző, szakiskola LISKVY5 = középiskola (gimnázium, technikum, szakközépiskola, polgári) LISKVY6 = felsőfokú tanintézet
TMNRATA1-3	: településszintű munkanélküliségi ráta ( <i>t</i> ) kategorizált értékei (dichotóm változók: 1, ha igen, illetve 0, ha nem). Képzéséről lásd a 12. lábjegyzetet! TMNRATA1 = $t < 10$ százalék TMNRATA2 = $10 \text{ százalék} \leq t < 15$ százalék TMNRATA3 = $15 \text{ százalék} \leq t$
IMNRATA1-4	: iparági szintű munkanélküliségi ráta ( <i>i</i> ) kategorizált értékei (dichotóm változók: 1, ha igen, illetve 0, ha nem). Képzéséről lásd a 14. lábjegyzetet! IMNRATA1 = $i < 5$ százalék IMNRATA2 = $5 \text{ százalék} \leq i < 10$ százalék IMNRATA3 = $10 \text{ százalék} \leq i < 15$ százalék IMNRATA4 = $15 \text{ százalék} \leq i$
ORAKER	: a jelenleg foglalkoztatottak főmunkahelyéről származó múlt havi nettó keresete osztva az általában ledolgozott heti óraszám négyszeresével (a változó nincs értelmezve azokra, akik általában „nagyon változó” óraszámban dolgoznak hetente).

## F2. táblázat

## Az aktivitás-modell (aktív korúak) és a munkakeresési modell (állásnélküli aktív korúak) változóinak átlagos értékei (és szórásai), súlyozott értékek

Változó	Aktív korúak		Állásnélküli aktív korúak	
	nem cigány	cigány	nem cigány	cigány
AKTÍV	0,570	0,503	0,122	0,203
NEM	0,477	0,491	0,419	0,440
KOR	42,046 (16,515)	36,111 (15,021)	45,677 (19,897)	36,920 (16,493)
FIATAL	0,193	0,273	0,254	0,304
IDŐS	0,266	0,161	0,463	0,208
HÁZAS	0,648	0,647	0,563	0,612
GYSZÁM	0,828 (0,958)	1,429 (1,384)	0,707 (0,964)	1,467 (1,461)
LISKVY1	0,003	0,051	0,006	0,069
LISKVY2	0,110	0,271	0,201	0,331
LISKVY3	0,359	0,468	0,472	0,483
LISKVY4	0,193	0,121	0,106	0,070
LISKVY5	0,238	0,072	0,173	0,044
LISKVY6	0,096	0,017	0,042	0,003
BP	0,204	0,104	0,191	0,095
VÁROS	0,430	0,300	0,409	0,270
KÖZSÉG	0,365	0,597	0,400	0,635
TMNRATA1	-	-	0,404	0,190
TMNRATA2	-	-	0,486	0,467
TMNRATA3	-	-	0,110	0,342
Súlyozatlan esetszám	44 060	1 761	23 515	1 272
Súlyozott esetszám	7 370 400	273 485	3 700 931	193 593

**A munkanélküliség-modell (tágabb értelemben vett aktívak) és  
a kereseti egyenlőtlenség modell (órakereseti adattal rendelkező foglalkoztatottak)  
változóinak átlagos értékei (és szórásai), súlyozott értékek**

Változó	Tágabb értelemben vett aktívak (AKTÍV = 1)		Órakereseti adattal rendelkező foglalkoztatottak	
	nem cigány	cigány	nem cigány	cigány
MKNÉLK.	0,131	0,435	–	–
ÓRAKER	–	–	101,209	81,911
	–	–	(52,561)	(49,104)
NEM	0,544	0,628	0,525	0,611
KOR	37,884	32,540	38,108	33,921
	(11,254)	(10,462)	(10,709)	(9,823)
KORNEGYZ	–	–	1566,891	1247,093
	–	–	(839,485)	(708,517)
FIATAL	0,150	0,259	0,130	0,195
IDŐS	0,065	0,036	0,057	0,031
HÁZAS	0,711	0,686	–	–
GYSZÁM	0,937	1,459	–	–
	(0,937)	(1,275)	–	–
LISKVY1	0,000	0,017	}0,015	}0,095
LISKVY2	0,021	0,186		
LISKVY3	0,258	0,486	0,245	0,446
LISKVY4	0,290	0,190	0,288	0,265
LISKVY5	0,295	0,090	0,306	0,136
LISKVY6	0,137	0,031	0,146	0,058
BP	0,212	0,106	0,198	0,101
VÁROS	0,448	0,321	0,461	0,360
KÖZSÉG	0,340	0,573	0,341	0,539
TMNRATA1	0,462	0,228	0,466	0,257
TMNRATA2	0,461	0,496	0,465	0,510
TMNRATA3	0,077	0,276	0,069	0,233
IMNRATA1	0,280	0,174	–	–
IMNRATA2	0,320	0,243	–	–
IMNRATA3	0,298	0,379	–	–
IMNRATA4	0,079	0,096	–	–
MEZŐGAZD	–	–	0,088	0,110
BÁNYÁSZAT	–	–	0,012	0,029
ÉLELMISZER	–	–	0,055	0,077
TEXTIL	–	–	0,047	0,057
FA, PAPÍR	–	–	0,019	0,024
VEGYIPAR	–	–	0,026	0,023
KÖHÁSZAT	–	–	0,028	0,031
GÉPIPAR	–	–	0,060	0,052
EGYÉB FELD	–	–	0,014	0,019
VILL. ENERGI	–	–	0,029	0,044
ÉPÍTŐIPAR	–	–	0,051	0,070
KERESK.	–	–	0,152	0,139
SZÁLLÍTÁS	–	–	0,064	0,066
TÁVKÖZLÉS	–	–	0,022	0,016
OKTATÁS	–	–	0,101	0,073
EGÉSZSÉG	–	–	0,066	0,045
EGYÉBTERC	–	–	0,166	0,124
Súlyozatlan esetszám	23 677	864	16 070	370
Súlyozott esetszám	4 204 155	137 456	2 849 167	59 455

## Irodalom

- A cigányság helyzete, életkörülményei 1993. KSH, Budapest, 1994.
- AIGNER, D. J.–CAIN, G. G. [1977]: Statistical Theories of Discrimination in Labor Markets. *Industrial and Labor Relations Review*, január.
- A munkanélküliség és foglalkoztatottság alakulása 1993 III. [1993a], IV. [1993b], 1994. I. [1994a], II. [1994b] negyedévében (a lakossági munkaerő-felmérés adatai alapján). KSH, Budapest.
- BERNDT, E. R. [1991]: *The Practice of Econometrics (Classic and Contemporary)*. Addison-Wesley, Reading (Mass.).
- BLANCHFLOWER, D. G.–OSWALD, A. J. [1990]: The Wage Curve. *Scandinavian Journal of Economics*, 2. sz.
- BLANCHFLOWER, D. G.–OSWALD, A. J. [1992]: *International Wage Curves*. NBER Working Papers, 4200. szám.
- BLINDER, A. S. [1973]: Wage Determination: Reduced Form and Structural Variables. *Journal of Human Resources*, 1973. ősz.
- CAIN, G. G. [1986]: *The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey*. Megjelent: Ö. Ashenfelter–R. Layard (szerk.): *Handbook of Labor Economics*. North-Holland, Amsterdam.
- GROOT, W. és szerzőtársai [1992]: Further Evidence on the Wage Curve. *Economics Letters*, 3. sz.
- HALÁSZ GÁBOR–TIMÁR JÁNOS [1994]: *A magyar oktatásügy fejlesztésének stratégiái*. Budapest, 1994. augusztus (kézirat).
- HAVAS GÁBOR–KEMÉNY ISTVÁN–KERTESI GÁBOR [1994]: *Két cigányvizsgálat (kritikai elemzés)*. Kézirat.
- JONES, F. L. [1983]: On Decomposing the Wage Gap: A Critical Comment on Blinder's Method. *Journal of Human Resources*, 1983. tél.
- KEMÉNY ISTVÁN [1976]: *Beszámoló a magyarországi cigányok helyzetével foglalkozó, 1971-ben végzett kutatásról*. MTA Szociológiai Intézet, Budapest.
- KERTESI GÁBOR [1993]: *Előadások a diszkrimináció közgazdaságtanáról*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest (kézirat).
- KERTESI GÁBOR [1994a]: *Cigányok a munkaerőpiacon (Beszámoló az 1993. évi ELAR-munkaerő-felmérés tapasztalatairól)*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 1994. június (kézirat).
- KERTESI GÁBOR [1994b]: *Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon (Az 1970 és 1993 közötti évszámok iskolai pályafutásának alakulása a munkaerőpiaci következmények tükrében)*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 1994. július (kézirat). Megjelenés alatt: *Közgazdasági Szemle*, 1995. január.
- KÖLLŐ JÁNOS [1992]: *Előtanulmány és adattár a magyarországi munkanélküliség tanulmányozásához (1991. évi megyei adatok alapján)*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 1992. június (kézirat).
- LILLARD, L. A.–TAN, H. W. [1992]: Private Sector Training: Who Gets it and What Are its Effects? in: R. G. Ehrenberg (szerk.): *Research in Labor Economics*. 13. kötet. JAI Press, Greenwich (CT).
- MINCER, J. [1989]: *Education and Unemployment*. NBER Working Papers, 3838. szám. Munkaerő-felmérés 1992 (adattár). KSH, Budapest, 1993.
- OAXACA, R. [1973]: Male Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, 1973. október.
- PHELPS, E. [1972]: *The Statistical Theory of Racism and Sexism*. *American Economic Review*, 1972. szeptember.
- PRESCOTT, E. C.–VISCHER, M. [1980]: *Organization Capital*. *Journal of Political Economy*, 1980. június.
- SHAPIRO, C.–STIGLITZ, J. E. [1984]: *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*. *American Economic Review*, 1984. június.
- SMITH, J. P.–WELCH, F. R. [1986]: *Closing the Gap: Forty Years of Economic Progress for Blacks*. Rand Corporation, Santa Monica.
- SMITH, J. P.–WELCH, F. R. [1989]: *Black Economic Progress after Myrdal*. *Journal of Economic Literature*, 1989. június.
- STRATTON, L. S. [1993]: *Racial Differences in Men's Unemployment*. *Industrial and Labor Relations Review*. 1993. április.
- WAGNER, J. [1994]: *German Wage Curves, 1979–1990*. *Economics Letters*. 1994. 3. szám.

# KÉSEI AVATÓ

---

Közgazdasági Szemle, XLI. évf., 1994. 11. sz. (1024–1035. o.)

## A „csodadoktor” doktorrá avatása

Liska Tibor nagydoktori védésének dokumentumai 1992-ből

---

Liska Tibor sok műfajú szerző: az esszétől a pamfletig, a tanulmányoktól a kritikáig a legkülönbözőbb formákban tette közzé írásait a Közgazdasági Szemle hasábjain is.

Egyetlen műfaj nem illik hozzá végképp: a nekrológ. A közgazdaságtan fenegyerekétől teljesen idegen a méltóságteljes tisztelgés. Rá jellemző módon szeretnénk Őt megidézni: az élő vita hevében. Doktori védése, amelynek dokumentumát itt közreadjuk, zárt volt, mint oly sok minden Liska Tibor életében. Szimbolikus jelentést tulajdonítunk annak, hogy utolsó nyilvános szereplése alig tucatnyi ember előtt zajlott. De jelképesnek tekinthetjük azt is, hogy szenvedélyes kritikája, közömbösségünkből felrázó felelősségteljes figyelmeztetései most is eljutnak azokhoz, akiknek szánta.

---

LISKA TIBOR

### Röviden az Antioroszlánról

Jórészt 1970–1971-ben, majd 1977-ben születtek azok az írásaim, amelyek Antioroszlán, illetve a Szent barmunk a politika szuverén nemzeti állami alaprendje címmel 1989-ben és 1990-ben jelentek meg (Antioroszlán, Képzőművészeti Kiadó, 1990.; Szent barmunk a politika szuverén nemzeti állami alaprendje, Betűvető–Számalk, 1989.). Többségükben tehát több mint húsz éve írtam e munkákat, amelyek egyfelől a nemzeti államokra széttagolt világ politikai rendjét, másfelől az állami gazdálkodás szent baromságát bírálják.

De még újabb néhány évtized is eltelhet, amíg jóval több foganatjuk is lehet, mint eddig. Az állammonopolista korszak ugyanis egyáltalán nem ért véget, csak egyik formáját kezdi átváltoztatni egy másik formájára. E pusztá formaváltást is nehezíti a lényeg, a bürokrácia uralmának nemcsak a fennmaradása, hanem jelentős megerősödése is, amely – a szabadabb légkör megteremtésének nagy előnye mellett – minden eddiginél károsabb is. Így a problémahalmaz, amit ezek az írásaim tárgyaltak, koránt sem veszti el aktualitását, sőt mindinkább beérhet a megoldásának társadalmi igénnyé válása is.

Az Antioroszlán címmel kiadott kötet a Hiányszocializmus címet viselő írással kezdődik, amely Galbraith professzornak a piacot kiszorító állami tervezésről hirdetett eszméit vitatja. Maga az Antioroszlán című ezt követő írásom viszont Kornai János Anti-equilibrium címmel felvetett, de főleg csak gazdaságpolitikai hibákkal indokolt egyensúlyhiány problémáira keres mélyebb választ és megoldást. Mindkét régi írásomat Farkas Zoltánnak adott későbbi interjúim egészítik ki.

A modern állammonopolista rendszerek legsikeresebb ideológusaként Galbraith azt állította, hogy a piac az árak és a kereslet megtervezése folytán elvesztette minden jelentőségét. Ezzel szemben én azt bizonyítom, hogy azzal az állítással épp ellentéte-



sen, miszerint a „tervezési rendszer nem piac”, „ez a mai tervezési vilárendszer a történelem legspontánabb, leganarchikusabb piaca. Vagyis éppen a legrosszabb, legritimisebb értelemben piac a javából.” (Antioroslán 21. o.) „Azt a tényt ugyanis az elméletek is egyre nehezebben tudják elködösíteni, hogy az úgynevezett nem piaci tervezési rendszerben minden eddigi piacnál általánosabban, tartósabban és pusztítóbban érvényesül a kereslet, kínálat és ár egyensúlyának törvénye.” (22. o.)

Határozott nemmel felelek tehát arra a kérdésre, hogy „Korlátozható-e vagy megsérthető-e a keresleti kínálat és ár egyensúlyának törvénye?” Az értéktörvény – mint a piaci árgyensúlyán túl az árak és költségek kongruenciájának törvénye – tehát valójában még csak meg sem sérthető. Elkerülni ugyanis semmiképpen sem lehet az érvényesülését, csak drágábban lehet megfizetni ezt az érvényesülést: sorban állások, minőségromlás, alkatrész- és egyéb áruhiányból adódó jelentős veszteségek formájában.

Marx még a félreértés veszélye nélkül fogalmazott úgy, hogy az értéktörvény önmaga megsértése árán érvényesül. Ma már – oly sok félreértés után – célszerűbb azt hangsúlyozni, hogy az értéktörvény éppúgy nem sérthető meg, mint ahogy például a tömegvonzás törvénye sem lesz megsértve attól, ha kiugrunk az ötödik emeletről anélkül, hogy akár csak egy esernyőt is kinyitnánk a fejünk fölött. A fejünk fog esetleg így megsérteni, de nem maga a tömegvonzás törvénye. Ugyanígy nem az értéktörvény sértődik meg akkor, ha nem vesszük figyelembe objektivitását, hanem a felesleges többletköltségek, az optimálisnak tekinthető egyensúlytól való eltérés veszteségei miatt bennünket ér, illetve a társadalmat éri sérelem. (Vö. 30. o.)

„Sőt úgy tűnik, hogy még csak tetszése szerinti módon, mértékben és ideig sem teheti anarchikusabbá és spontánabbá a piacot a Galbraith-ék által dicsőített tervezési rendszer egyik típusa sem. Ezen objektív gazdasági törvények annak is objektív feltételeket szabnak, hogy lehet-e választani az inflációt, majd mind inkább stagflációt teremtő tervezési rendszer két fő formája között.” (31. o.)

„A megjelenési formáiban kétféle (nyílt inflációs »nyugati«, és hiánygazdasági jellegű »keleti«) stagfláció lényegi azonosságát ma tagadni illik.” (...) „Pedig az infláció lényege az összkeresletnek az összkínálatnál rendszeresen gyorsabb növekedése, ami nem speciálisan keleti vagy nyugati, hanem mai, általános világgazdasági jelenség.”

A legnagyobb és leggyakoribb „üzlet” ugyanis a világon ma mindenütt abból áll, hogy a gazdaságtalan, sőt a kifejezetten gazdasági és társadalmi fejlődés ellenes (fegyverkezési, népbutítási stb.) tevékenységének egyre növekvő veszteségeit minden „illetékes” az államkasszákon és egyéb közkasszákon keresztül áthárítja a lakosságra. E piszkos munka elvégzésére és leplezésére szolgál a tervezést imitáló mai állam.

„A tőkés gazdasági tervezésre és állami politikára is elmondhatjuk, hogy »nem a farka csóválja a kutyát«, vagyis nem a modern állam tartja kordában a monopóliumokat, hanem fordítva. Csak a tőkés országokban más a »kutyá«. Vegyesebb fajtájú, s így más az ízlése, hiszen a monopolizált apparátusok mögötti és az azokon kívüli tőketulajdonosok termelői érdekét, gazdasági mozgási szabadságát alapvetően sérti az árkontroll.” (33–34. o.)

A pénzkibocsátás és a társadalmi vagyon öröklésének új rendjével is kiegyensúlyozottá szabályozandó gazdasági versenyt a következő sajátosságok jellemzik: 1. biztositottság, 2. egyensúly, 3. verseny, 4. progresszió. Vegyük sorra most ezeket!

Ha igaz az az alapfeltevésünk, hogy az inflációnak és azon belül a hiánygazdaságnak is a mélyebb oka a tulajdonviszonyokban, az elsajátítás rendszerében rejlik, akkor a kísérleti vállalkozások rendszere a meglévővel ellentétes, fejlettebben társadalmi tulajdon deflációs rendszerének komplexumaként indítható el egyelőre elméleti, majd a meglévővel párhuzamos – fokozatosan bevezetett – gyakorlati kikísérletezés útjára. ...Az azonban már politikai kérdés, hogy e kísérletezés elindítható legyen, illetve ha már elindult, ne fojthassák meg már csírájában egyes régi szent dogmák éber inkvizitorai. (Vö. 53. o.)

„A kikísérletezendő fejlettebb tőkepiac az állammonopolista redistribúció egész mai rendszerét nemcsak azért szoríthatja ki, illetve nyelheti el fokozatosan, mert a jelenlegi bürokrácia szisztematikus dezorientáltsága és érdektelenséget vagy éppen ellenérdekeket teremtő erőszakossága – vagyis egész eddig tárgyalt anti-gazdaságpolitikája – miatt nagyon ügyetlen. Az is lényeges, hogy erősebb tőkeszállítóként, s főleg erősebb tőkekimozdítóként működhessen. Ez egyáltalán nem lehetetlen, sőt a leginkább szükségszerű, hiszen az állammonopolista rendszer csak a kis tulajdonosokkal és a saját munkásaival szemben bizonyult erősnek, de saját monopóliumaival vagy akár csak azok vezérkaraival szemben teljesen erőtlenségre, s tőlük így még akkor sem képes tőkét átcsoportosítani, ha mégoly nyilvánvalóan gazdaságtalanul fecsérlik is azt el.” (53. o.)

A kísérleti vállalkozások új szektora a mai szigorúan adóztató, amit csak lehet elszedő, sőt eleve oda sem adó és szinte mindent korlátozó nemzeti államok feje felett keresztbe-kasul átnyúló hatalmas nemzetközi szervezetté fejlődhet. E szervezet látszólag a semmiből és szinte a semmiért (látszólag) mindent csak ad tagjainak. „Ez azonban éppen azért lehet gazdaságilag nagyon is reális, mert az emberek bevonása a társadalmi tőkével való tényleges gazdálkodásba, olyan sokrétű, új és megfelelőbben szervezett lehetőséget nyithat meg, ami valóban a semmiből, a nemzeti államok bürokráciája által megsemmisített lehetőségekből teremthet egy új világot.” (155. o.)

Maximális naivitással azt hihetnénk, hogy az új világ teremtése annyira elindult már, hogy az Antioroszlánban megfogalmazott kritika nyitott kapukat döngtet: „...mindenki lényegében csak a döglött oroszán hullájának különféle bebalzsamozási eljárásain vitatkozik.” (165. o.) Azt hihetnénk a mai politikai megnyilatkozások alapján, hogy az állami és csoporttulajdonok osztatlanságának és maradandóságának illúziója már a múlté. Ezzel szemben ma méginkább igaz az, hogy „Mai reformereink túlnyomó többsége a jelenlegi »tervezés« fő anakronizmusát is tovább kívánja fejleszteni.” Mi ez az anakronizmus? Az, hogy a közhatalom feladata nemcsak a gazdasági versenyszabályok korszerű rendszerének kifejlesztése, hanem az egyes meccsek lefolyásának és eredményeinek megtervezése is. Szóval a rendszertervezésben az állami (sportnyelven szólva) „bundázás” rendszere továbbra is döntő – bár valamelyest csökkenő – szerepet kap elképzeléseik szerint. (Vö. 165. o.)

De ha már gazdasági rendszertervezésen törjük a fejünket, akkor miért önmozgásra képtelen automatizmust keresünk, amely továbbra is csak úgy képes haladni, ha államilag húzzuk-vonszoljuk?! Azt hiszem, nemcsak a rendszertervezés tényleges tudományos nehézségei miatt élesztgetik a döglött oroszánt. Inkább a távlati tervezés örök problémájáról van itt szó. A legmerészebben gondolkodó ember is csak nehezen tudja elképzelni azt, hogy az eddigi fejlődési tendenciák megszűnhetnek, újakra cserélődhetnek. Spontán – az állam által csak szentesített – ún. klasszikus piaci mechanizmus már volt. Államkapitalizmus, illetve különféle állammonopolista gazdálkodás is volt, sőt van is. De egy ezeket meghaladó, sőt teljesen kiiktató, tervszerűen kifejlesztett gazdasági, piaci versenyrendszer nem tudunk elképzelni. Nem azért, mert bizonyíthatóan irreális, hanem azért, mert sokak számára teljes képtelenségnek tűnik. Sokak szemében teljesen elképzelhetetlen, hogy a mai világ látszólagos fő ereje, legfontosabb gazdasági hatalma, az állam, az állami közvetlen gondoskodás helyett másféle és másféppen működő erők dominálhatnak egy korszerű gazdasági rendszerben.

Fourier igazán nagy gondolkodó volt, olyan utópista szocialista, aki – sok mai, az életet lelassítva „pacifikálni” kívánó utópistával szemben – előre látta a gyorsuló világ képét. De azt például, hogy a közlekedés is sokkal gyorsabb lesz, úgy tudta csak elképzelni, hogy a szekerek elé lovak helyett szelídített oroszlánokat, mint ő nevezte „antioroszlánokat” fognak befogni.\* Óriási történelmi példa ez arra, hogy az ember – még ha zseni is – általában nem képes a kor uralkodó erőinek hatása alól kikerülni, csak azok fejlődését tudja extrapolálni. Ha addig az állatszélidítés és -tenyésztés

\* *August Bebel*: Charles Fourier élete és eszméi. Gondolat Kiadó, 1962. 18. o.

szolgáltatta a legtöbb húzóerőt, akkor azután is csak ez a tendencia folytatódhat tovább.

Egyikünknek sincs persze olyan, akárcsak tizenöt-husz évre is biztosan előre látó csodatávcsöve, amelybe nézve eldönthetnénk: az eddigi és a ma gyürköző erőkből, tendenciákból pontosan melyik, milyen arányban fog a jövőben felülkerekedni, vagy éppen teljesen új irányzatra cserélődni. Mégis megkísérletem kétségbe vonni a jelenlegi állami gazdálkodást csupán megszelídíteni kívánó, vagy legfeljebb a nemzetközi hatalmakat a gazdaság szekere elé szelídíteni kívánó mai antioroszlán-koncepciókat.

*Budapest, 1992. február 17.*

## MÁRIÁS ANTAL

### A kísérletező közgazdász

Bár Liska Tibor tudományos minősítése céljából az Antioroszlán című művét nyújtotta be a Tudományos Minősítő Bizottsághoz, az életmű kötelezően előírja az opponens számára, hogy ne csupán ezt a könyvet értékelje, hanem tekintse át az immár három évtizedes pályát.

Liska Tibor munkássága az 1963-ban a Közgazdasági Szemle 9. számában megjelent Kritika és koncepció című tanulmánnyal kezdődött. A „hivatalos” kritikára is válaszolva írta meg az Ökonosztát című esszét, amely 24 évi hanyattatás után a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó gondozásában 1988-ban jelent meg Nyers Rezső előszavával. Ez a mű tartalmazza a szocialista vállalkozási koncepció minden elemének csíráját. Leírja egy lehetséges önszabályozó rendszer, a kapitalizmusnál is fejlettebb árutermelésen alapuló szocialista piaci mechanizmus – az ökonosztát – elvi vázlatát. A koncepció arra a – nemcsak a hatvanas években, hanem a nyolcvanas évtized végén is érvényes – kérdésre ad izgalmas választ, hogy miképpen lehet egy közép-kelet-európai szocialista gazdaságban kiépíteni a saját törvényei szerint működő piacot, megtisztítani torzulásaitól, és fejletté tenni az árutermelést. Az Ökonosztát ma is érvényes mű, Liska koncepciójára mai vitáinkban is figyelni kell. Ezt igazolja Tamás Tibor 1988-as szövegösszeállítása arról, hogy milyen álláspontot foglalt el Liska Tibor és milyet a Fordulat és reform szerzői, valamint a híres vita hozzászólói: Angyal Ádám, Buza Márton és Hoch Róbert a gazdasági mechanizmus zavarairól, a tervezés és irányítás átalakításáról, a tulajdonról és a szervezeti formákról?

Az Ökonosztát elméleti vázlat. Munkatársaival az elmúlt két évtizedben Liska Tibor kidolgozott egy jóval részletesebb elméletet, amely a szabályozás részleteire is kitér, és amely még kiadásra vár. Az erre vonatkozó elképzeléseit, pontosabban azoknak egy részét tartalmazza a Koncepció és kritika című kötetben (Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1985.) közzölt írása (111–187. oldal), amely tulajdonképpen elgondolás a társadalmi tulajdon új, fejlettebb vállalkozói formáinak kikísérletezésére. Ez az írás – mint a szerkesztő közli – a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen tartott vitasorozat néhány vitaindítójának némileg rövidített, összevont, a szerző által ellenőrzött szövege. A kutatási tematika oly kísérletek terve, amelynek célja a történelmileg kialakult és válságba jutott tőkepiacok, valamint a hivatali tőke- és jövedelem-újraelosztási rendszerek meghaladása. A tematikában szó van a társadalmi vagyonnal való önálló gazdálkodás jogáról és kötelezettségéről a vállalkozói verseny keretében.

Jórást 1970-ben, majd 1977-ben született írásait tartalmazza az Antioroszlán, illetve a Szent barmunk a politika szuverén nemzeti állami alaprendje című 1989-ben megjelent kötete. Többségükben tehát több mint 20 éve születtek azok az írások, amelyekben egyfelől a nemzeti államokra széttagolt világ politikai rendjét, másfelől

az Antioroszlánban az állami gazdálkodás fonákságait elemezte. A Liska Tibor által kijelölt feladat nem szokványos tudományos probléma. Valójában egy problémahal-mazzal áll szemben, mégpedig rosszul struktúrált problémák összefüggő együttesével. Az amerikaiak ezt *messnek* nevezik. A mess esetében: „a problémák egymáshoz kapcsolódnak, s egymást átfedik. Az egyik megoldása nagymértékben feltételezi a másik megoldását is. Olyannyira kapcsolódnak egymáshoz, s annyira átfedik egy-mást, hogy egyáltalán nem világos, hol is kellene kezdenünk.” (*Churchman*)

Ennek alapján világos: a megjelent művek logikusan és szervesen kapcsolódnak egymáshoz. Az Ökonosztát elvi vázlat, a Kritika és koncepcióban ismertett program tartalmazza a célok érdekében elvégzendő kísérleti vizsgálódásokat a kialakult és válságos tőke és jövedelem-újraelosztási rendszerek meghaladására. A Szent bar-munk a politika alaprendje a nemzeti államokra tagolt világ politikai rendjének libertáriánus értékek talajáról történő bírálata, az Antioroszlán a kísérleti vállalkozá-sok új szektora kialakításának lehetőségét és szükségességét mutatja be.

Liska Tibor a kísérletező közgazdaságtant műveli. Azt vallja, hogy a kísérletező kutatók fejleszthetik a közgazdaságtant. Munkatársaival több vállalkozási kísérletet folytatott. Ezek közül a legígéretesebb a szentesi Felszabadulás Tsz-ben valósult meg. A Liska koncepcióról és a kísérletekről N. Macrae a következőket írja: „Az első és meglepő dolog az, hogy Liskának elméletileg valószínűleg igaza van. A másik és még meglepőbb dolog, hogy ezen az úton néhány kezdeti lépés gyakorlatilag megvalósítha-tó, és csakugyan meg is valósult (a bürokrácia számára) zavarba ejtő sikerrel. A harma-dik és legmelegebb dolog, hogy ez az új gondolat egy kommunista országban bonta-kozott ki, még ha olyan gondolatoktól pezsgő országban is, mint Magyarország”.

Lázár István a Reform-kor? című írásában igen fontos tényre hívja fel a figyelmet. Liska koncepciójának erénye, hogy „bár végső soron mindent átfogó rendszert tűz ki célul, közvetlenül a legkisebb lépések külön-külön megvalósíthatók”. A „vállalkozási szocializmus” modell tehát atomisztikusan, kis méretekben kipróbálható.

Van azonban Liska működésének egy másik – nem kevésbé fontos – vonása is, mégpedig a fokozatosság. Mint ismert, Liska a mai gazdaság általa feltárt működési zavarainak mélyebb okát a tulajdonviszonyokban és az elsajátítás rendszerében jelöli meg.

„A kikísérletezendő fejlettebb tőkepiac az állammonopolista redistribúció egész mai rendszerét nemcsak azért szoríthatja ki, illetve nyelheti el fokozatosan, mert a jelenlegi bürokrácia szisztematikus dezorientáltsága és érdektelensége vagy éppen ellenérdekeket teremtő erőszakossága – vagyis egész eddig tárgyalt anti-gazdaságpoliti-kája – miatt nagyon ügyetlen. Az is lényeges, hogy erősebb tőkeszállítóként, s főleg erősebb tőkekimozdítóként működhessen. Ez egyáltalán nem lehetetlen, sőt a legin-kább szükségyszerű, hiszen az állammonopolista rendszer csak a kis tulajdonosokkal és a saját munkásaival szemben bizonyult erősnek, de saját monopóliumaival, vagy akár csak azok vezérkaraival szemben teljesen erőtlenné, s tőlük így még akkor sem képes tőkét átcsoportosítani, ha mégoly nyilvánvalóan gazdaságtalanul fecsérik is azt el.” (53. o.)

Mi a meghökkenítő Liska elképzelésében? Az, hogy a közhatalmat arra korlátoz-za, hogy fejlessze ki a gazdasági, piaci versenyrendszereket, azok szabályait, de ne tervezze meg magát a versenyt és annak eredményeit. Azaz ki kívánja iktatni az államot mint gazdasági főhatalmat, s a társadalmi vagyonnal való gazdálkodást emberi joggá kívánja nyilvánítani. Ennek irreális volta nincs bizonyítva, elutasítása ezért indokolatlan. Liska eddigi kísérletei sikeresek voltak, az opponens optimista: ha lehetősége lesz rá, Liska újra sikeres lesz.

Összegezve: Liska Tibor pályája merész ívű, elméleti konstrukciói és eredményes kísérletei ismertté és elismertté tették a határon túl is, minden vonatkozásban olyan telje-sítményt nyújtott, amely alapján a közgazdaságtudomány doktorává nyilvánítható.

## NAGY TAMÁS

## Eredetiség és elmeél

A TMB titkársága arról értesített, hogy Liska Tibor benyújtotta Antioroslán című munkáját, s felkért a hivatalos bírálói tiszt elvállalására.

Annak eldöntését azonban, hogy Liska Tibor megérdemli-e a közgazdaságtudományok doktora fokozatot, helytelen volna a benyújtott könyvecskére alapozni. Abban egyébként a legérdekesebbek nem Liskának a hetvenes évekből származó, Galbraith-szel és Kornaival vitatkozó írásai, hanem a vele 1985 és 1990 között lefolytatott interjúk.

Liska Tibor tudományos teljesítményét csak egész eddigi életműve és annak magyarországi hatása alapján lehet és szabad megítélni. Harminczéves munkásságának talán három vonulata különböztethető meg, amelyek azonban szorosan összekapcsolódnak. Ahogy ő mondja: „mindig ugyanazt csináltam”.

Az egyik vonulat annak az álláspontnak a következetes képviselője és kézzel foghatóvá tétele, hogy a *szabadpiaci gazdaság* a hozzá tartozó szabad versennyel és szabad árakkal a legracionálisabban és leghatékonyabban működő gazdaság, amelyen az állami beavatkozás csak ronthat. Az áruviszonyokat nem indokolt korlátozni, éppen ellenkezőleg: a modern kapitalizmusban kialakult fejlettségük-nél is magasabb szintre kell emelni. Bár ezek a gondolatok közel állnak Hayek és Friedman eszméihez, mégsem másolással van dolgunk. Liska a sztalinista és posztstalinista gazdasági rendszer tapasztalatai alapján maga dolgozta ki, bámulatos elmeéllel fejtegette és konkretizálta a hazai viszonyokra ez irányú gondolatait.

A másik vonulat a *társadalmi tulajdonviszonyok* gyökeresen új – mind a szocialista, mind a kapitalista elképzelésektől eltérő – rendszerének a létrehozására irányuló, mind részletesebben kimunkált javaslata. Elgondolt rendszerében megszűnik a tőke magántulajdonának a monopóliuma, s a társadalmi tőke részei mindig újból és újból azoknak a vállalkozóknak a kezébe (nem tulajdonába) jutnak, akik e tőkével a leghatékonyabban képesek gazdálkodni. A jelentkező vállalkozók licitálással nyerik el az egyes tőkerészekkel való gazdálkodás jogát, s mindig mód nyílik újabb licitálásokra. A rendszer további alap gondolata, hogy minden állampolgár egyenlő nagyságú „társadalmi örökséget” kap, vagyis egy olyan pénzösszeget, amellyel egyfelől elindulhat az első licitálásain, másfelől amely mindenki számára biztosít egy megélhetési minimumot anélkül, hogy ezt az államnak adókból kellene fedeznie. Ezek a tulajdonviszonyok azzal kecsegtetnek, hogy hallatlanul kitágítják a vállalkozói képességek érvényesülésének a lehetőségét, mert feloldják a tőke magántulajdonának korlátait. E teljesen új – ilyen értelemben utópikus – társadalmi tulajdonviszonyoknak a felvázolása Liska legeredetibb gondolati teljesítménye, amely mélységében és kidolgozottságában felülmúlja néhány nyugati szerző hasonló próbálkozását.

Liska munkásságának harmadik vonulatát a *vállalatokon belüli* vállalkozások kifejlesztésére irányuló kísérletek megszervezése és irányítása jelenti. Ezek mintegy kicsiben voltak hivatva igazolni a tőkerészek licitálással történő vállalkozásba adásának előnyeit. A fennálló hatalom által meglehetősen gátolt kísérleteknek Liskánál igen nagy a jelentőségük. Szerinte ugyanis csak a társadalomban végzett kísérletek elszaporítása révén lehet az új elgondolások életképességéről meggyőződni, és a továbbfejlődés leginkább járható útjait kitapogatni.

Liskának szélsőségesen piacgazdasági és államellenes gondolatai nálunk hosszú időn át eretnekségnek számítottak, „vállalkozói szocializmusának” ajánlott rendszerét pedig a szakma nem vette komolyan. De nem járt jobban az Egyesült Államokban sem, ahol résztint közönybe ütközött, részint talán a szent magántulajdon ellenfelét

látták benne. Hazánkban ugyan mindig volt híveinek egy lelkes csoportja, a tudományos és a gyakorlati életben egyaránt mellőzöttség jutott osztályrészüül.

Bárhogyan vélekedjék is valaki gondolatrendszerének különböző elemeiről, szélsőséges „piacosságáról” és államellenességéről, a mindent átfogó „személyes társadalmi tulajdonról”, a kapitalizmus és a szocializmus között valamiféle harmadik utat kereső gazdasági rendszerének kívánatos voltáról és megvalósíthatóságáról, tudományos és gyakorlati érdemei tagadhatatlanok. Liska Tibor igen eredeti, sokszor meghökkentően új utakon járó gondolkodó, aki prófétai hévvel, hitvitázó stílusban adta elő eszméit, akinek gondolataiból az idő sok mindent igazolt, s aki jelentős hatással volt hazánkban a közgazdasági gondolkodás és a gazdasági gyakorlat változására. Egyik úttörője volt nálunk a piacgazdasági gondolatrendszer elfogadtatásának és a vállalkozási tevékenység alapvető fontossága elismertetésének. Gondolatainak hatása jól felismerhető többek között a licitálással történő különféle bérbe és tulajdonba adásoknál, a vállalatokon belüli vállalkozások kialakításánál. A privatizáció során egyes szocialista országokban az állampolgároknak ingyenesen juttatott „kuponok” rendszere nem is áll olyan nagyon távol a „társadalmi örökség” eszméjétől.

Ideje tehát, hogy Liska Tibor több évtizedes munkássága tudományos elismerésben részesüljön. Javaslom ezért számára a „közgazdaságtudományok doktora” tudományos fokozat megadását.

*Budapest, 1992. április 21.*

## SZABÓ KÁLMÁN

### Megvalósított utópiák – Liska merész gondolatainak utóélete\*

Liska Tibor nagy fába vágta a fejszét, amidőn a hetvenes évek elején elhatározta, hogy írásával megingatja, vagy legalább kétségessé teszi a korabeli – és ez a kor évtizedekig tartott – gazdaságpolitika, amint ő találóan elnevezte, az „anti-gazdaságpolitika” helyességébe vetett „régí és új” hiteket, mégpedig egy hipotetikus összkép, egy modernebb út felvázolásával.

Mintha Liska egész tevékenységében a tanítómestere, Karácsony Sándor által elültetett mag szökkent volna szárba. Karácsony Sándor arra tanított, hogy „a tett pillanata akkor következik be, mikor a törvény érvénye problematikussá válik (...) Arról a gyakorlatilag megfigyelhető fordulatról van szó, amikor (...) a megszokott már nem bizonyul megfelelőnek. Ilyenkor azért beszélünk tettekről, reformkísérletekről és nem tudományos jelrendszerről, mert ex-lex stádiumba jutott az élet (...) problémák gyötörnek bennünket (...) tapogatózunk olyan helyeken, ahol nem tudjuk a járást, cselekszünk, mert ütött a cselekvés órája (...) A mesebeli kincskereső hétfejű sárkánnyal verekszik.” (*Karácsony Sándor: Ocsúdó Magyarország. Exodus, 1942, 539., 541. o.*) Így járt el Liska Tibor is.

Liska Tibor következő megállapításait, teljesítményeit tartom mai szemmel nézve legfőképpen tudományos értékűnek:

1. Nem számítva a rendszer jobbjára nyugati polgári kritikusait, a Kelet-Közép-Európában tevékenykedő kutatók közül Liska Tibor mindenkinél előbb, de legalább-

\* Rövidített változat.

is az első egyikeként ismerte fel, mondotta és írta meg, hogy az exszocialista országokban a gazdaság hatékony működésre, intenzív fejlődésre való képtelenségének alapvető oka a tulajdonlás konkrét (szovjet típusú) módjában keresendő.

2. Liska Tibor ismét a legelső sorában, köztük is a legkövetkezetesebben állított a reflektorfénybe a vállalkozónak mint gazdasági szereplőnek a személyiségét. Ezáltal a maga helyére szorította vissza az egy időben a mechanizmusreform során túlzottan is előtérbe tolokodott orgware-szemléletet, a vállalatra mint szervezetre személytelenített publicisztikát. (...)

3. A vállalkozási szabadság előfeltétele nála a versenyző piacgazdaság, amelynek viszont alapja a tulajdon megosztottsága, egyáltalán a teljesítmények, a piac által értékelt eredmények s jövedelmek szükségszerű különbsége. Liska kegyetlenül bírál minden monopóliumot, s különösen azok államszocialista, bürokratikus változatát versenyfajta szerepük miatt. (...)

4. Az államszocialista (s részben a monopolkapitalista) rendszer éles bírálatát Liska Tibor azért volt képes olyan konzekvensen elvégezni, mert kezdettől fogva erősen hitt annak gyökeres és előbbre vivő megváltoztathatóságában. Mi több, hite (mely sosem volt nála vakhit, mert mindig fenntartások éltek benne) szisztematikusan kifejlesztett koncepcióvá formálódott írásaiban. Ez pedig a személyes társadalmi tulajdonon alapuló vállalkozói szocializmus modellje. (...)

Liska eljárása véleményem szerint nem sérti a tudományosság metodológiai követelményét.

A mostani időszakból nézve azt állapíthatjuk meg, hogy Liska munkáiban a múltbeli konstellációnak arra az alternatívájára tett, amelyet a történelmi fejlemények összjátéka éppen érvénytelenített. A történelem – úgy látszik – a társadalmi szerveződés magántulajdonosi-polgári változatának érvényét állította véglegesen vagy tartósan helyre. (...) Liskának a vállalkozói szocializmusról alkotott jövőképe mindazonáltal egészében hozzájárult munkásságához. Egyszer azért, hogy ennek a képzeletben előre vetített vonatkozási pontnak a magaslatáról volt képes a korabeli kényes problémák megvilágítására, olyan meglátásokra, amikre mások – jelenhez tapadásuk miatt – egyáltalán nem lehettek képesek. Ő nem az akkor már túlhaladott Rákosi-érát, hanem a 68-as új mechanizmus konkrét szakaszainak a korlátozottságát is ostromolta, sőt a már kiforróban levő rendszerváltás nyolcvanas évtizedvégi törekvéseit is. Álljon itt néhány ezekhez kapcsolódó gondolata. Kádár diktatúrája után Liska szerint jön a pénz diktatúrája, s ez keményebb hatalmi eszköz, mint az adminisztratív és a politikai bürokrácia. Lecsukni nem lehet mindenkit, „de pénzzel mindenki függő helyzetbe hozható”. *Ex ante* intelme beletalál mai égető kérdésekbe: Az erőszakkal (kártalanítással vagy anélkül) történő kisajátítás (eredeti akkumuláció) vagy kifinomultabb elvétel akkor is retrográd, ha a haladás nevében teszik...

5. Megrajzolt jövőképe végül volt egy másik hatása is. Koncepcióját sosem vélte befejezettnek, ellenkezőleg, állandó kényszert érzett elveinek gyakorlati kipróbálására. És itt látom Liska Tibor ötödik figyelemre méltó újítását az ökonómiai kutatások területén. Sok-sok energiájába került, hogy közvetlen akarással kísérletekbe fogjon, az egyik sikere vagy befulladásá után a másikhoz keresen szövetségeseket. (...)

Liska Tibornak megadatott, hogy egymás mellett és egymást követően több irányú gazdálkodási, vállalkozói kísérleteket folytasson, tanulmányozhassa azok sikereit és buktatóit. Elég említeni Szentés, Igalpuszta és Baksa példáit.



Liska Tibor munkásságát, nézeteit sokan és sokszor értékelték s bírálták. Miután újnak, újszerűnek tekinthető legfőbb és az Antioroszlánban is megmutatózó kutatási eredményeiről a véleményemet kifejtettem, akár el is tekinthetnék az általam vitathatónak, vagy hibásnak tartott álláspontjai taglalásától. Az iránta érzett megbecsülésem

azonban nem engedi meg azt, hogy ne foglalkozzam három olyan kérdéskörrel, amelyeknek a tárgyalását, elemzőbb megvilágítását hiányolom.

1. Liska Tibor messze *elkerüli*, vagy mellékútra viszi annak vizsgálatát, hogy *milyen társadalmi erők volnának képesek megbirkózni az átállás bonyolult feladatával*, tudniillik a pártállami rendszerből a *személyes társadalmi tulajdonon alapuló vállalkozói versenygazdaságba való átmenet kihívásaival*. (...)

2. Tegyük most mi is egy gondolat kísérletet! Feltételezzük, hogy *Deus ex machina* bekövetkezett az átugrás az etatikus rendszerből egyenest a vállalkozói szocializmus gazdaságába. (...) Nagyvonalúan ne firtassuk most azt, hogy a monopolcégek, a multinacionális „oligopoliszok” piaci erőfölényével szemben állná-e a sarat az előbbieket szerint korlátozott személyes társadalmi tulajdon alapján e régió vállalkozóinak első, vagy második nemzedéke, amely amúgy is történelmi hátrányokkal indul a konkurencia világorondján!

Nem állíthatjuk-e indokoltan, hogy se a politika részéről, se külső erőktől nem siettetett *szerves* fejlődés eredményeként *előbb-utóbb kialakulna* a szerencsés, a liciteken nyertes vállalkozóknak egy markáns csoportja, amely *tartós erőfölénybe* kerülne a kevésbé sikeres – különösen a vesztes, vagy a nem vállalkozó – emberek széles köreivel szemben? Nem tenne-e meg mindent az élboly azért, hogy tartós fölényt – *monopolhelyzeteket* teremtve – versenykizáró célokra fordítsa? (...)

3. A nemzeti vagyon darabjai felett mint a munkamegosztásban egymástól (s ezzel a politikai hatalmi központtól) elkülönülten működtetett részeit felett valakik egyénileg (vagy e vagyonhoz egy bizonyos hányaddal társulókként) *tulajdonos gyanánt kizárólagos hatalommal* rendelkeznek. Az ő pozíciójuk, ténykedésük – és vállalkozóiké, ha vannak – szintén nagyon sok és bonyolult áttételen keresztül áll kölcsönhatásban a nemzeti vagyon mozgásával. Nem érzékelhető tehát, hogy gazdasági ténykedésüknek mennyi a szerepe e makrováltozás véghez vitelében. Bár az nyilvánvaló, hogy a makromechanizmus (sőt általa a világgpiaci tényezők) az önálló mikroszereplők körülményeire, működésére szigorú befolyást gyakorol, s rájuk vetíti az újraelosztott nemzeti vagyon és termék összmozgásának következményeit. Az elkülönült gazdasági szereplők ténykedését, magatartását tehát *közvetlen és alapvetően magánérdekeik* befolyásolják, s így a társadalmi érdek számukra elvont formában, valamennyi társadalmi aktor viselkedésének eredőjeként jelenik meg. Vegyük észre (...), ők már vérbeli magántulajdonosok volnának.

Végül is *mit tarthatunk* Liska jövőre vetített *gondolat kísérletéből* levonható sának szóló *fontos tanulságnak*? Aki hatékony, versenyképes, a világgpiachoz illeszkedő piacgazdaságot akar (mert Liska sokakat megelőzve ezért szállt síkra), *annak* a jelenlegi történelmi korban *el kell fogadnia* a maga korlátaival, negatív hatásaival együtt az *egyéni*, a *társasági magántulajdonformák* uralmát. El kell fogadni olyan jellegű és méretű közösségek tulajdonlási módjai együttesének a létezését, *amely* a termelőerők, a technológiák mai fejlettségi fokán a lehető legtágabb lehetőséget ad a gazdaság társadalmi szereplőinek az *erőforrások ésszerű felhasználására* és kombinálására, arra hogy a bürokráciát a legkisebb térre szorítva, *szabadon döntsenek* a mindig *szüksős tényezők* olyan *fejlesztéséről*, szelektív alokálásáról, amely a dinamikus szükségletek kielégítéséhez vezető utak megválasztásán alapul.

Javaslom a Jelölőbizottságnak, hogy méltányolja Liska Tibor érdemeit, munkásságának eredményeit, és ajánlja részére a „közgazdaságtudományok doktora” cím adományozását.

Budapest, 1992. április 30.



LISKA TIBOR

## Antimonopoly

## Utolsó csodadoktori próféciák

(Válaszul az opponenseknek és talán nem utolsó adalékul  
egy csoda akadémiai székfoglalóhoz)

Csak hálás köszönettel tartozhatnék hivatalos bírálóimnak, Nagy Tamás professzoromnak, Szabó Kálmán akadémikusnak és Máriás Antal kandidátusnak, azért hogy részemre a közgazdaságtudományok doktora cím megadását egybehangzóan javasolták. Mégsem állhatom meg ezt az immáron utolsó alkalmat csodadoktori képességeim fitogtatására. Utolsó, hiszen e most már három tudományosan is nehéz súlyú támogatás mellett az isten sem menthet meg attól, hogy a hivatalos tudományos piacra is betörve, a tudományos fokozatok lejtőjére csúszva a közgazdaságtudományok doktorává, idővel talán majd akadémikussá válhassak. Még ilyen támogatás mellett sem könnyű persze, hiszen e hivatalos tudományosság szentélyét leginkább tőlem védelmezi az általános bürokrata tehetségtelenségnél és féltékenységnél is konkrétabb „ellenem állás”. Ez ma még annyira gátlástalanul erős, hogy most is még csak zártkörű védeken juthatok be e bürokratikus szigorral őrzött területre. Az egyébként sajnálatosan létező összes halálos nyavalyáim is csak ürügyül szolgálnak e szigorú „ellenem őrzéshez”. De miért?

Erre a kérdésre a most készülő, ez év vagy jövő év karácsonyára megjelenő *Kritikát-lanság és Konceptiótlanság* című könyvemben, illetve könyvünkben szeretnék válaszolni. Ebben egyrészt magyarul is kiadnám *Edwin Morley-Fletcher* Posztiszocialista hipotézisét, amely jól összefoglalja a nálunk ismeretlen mai és korábbi gondolati elődeim nézeteit. Másrészt e zártkörű vita teljes anyagát is e kötetben szeretném megjelentetni, így mindegyiknek az opponensi vélemények teljes szövegét is. Ezekben ugyanis nemcsak az egybehangzó és számomra oly pozitív közös konklúzióra jutás az érdekes, hanem a három értékes elismerés önmagában is különböző „egyedi alkotásokkénti” megfogalmazódása. A három kiváló szólólista alkotta trió összhangzatából itt azonban csak az enyémtől alig valamelyest vagy jelentősen eltérő véleményekkel, vagy szerintem félreértésekre is alkalmas, illetve azon kifejezetten kritikai ellenvéleményekkel foglalkozom, amelyekért az eddig egyedülálló és most végveszélybe került csodadoktorátusomat nagyon is megérdemelten megkaptam közel harminc éve személyesen Nagy Tamástól.

Sokan máig sem értik, hogy ma sem gúnyolódásból vagyok erre a legbüszkébb, hanem a legtárgyalagosabban nézve is, ezért a csodadoktorátusért lehetek neki a leghálásabb. Töredékét sem értem volna el mai hírnevemnek, ha ezt a csodadoktori címet nem tőle kapom. Attól a Nagy Tamástól, aki egyetemi professzoromként, nemcsak nevében, hanem igazán is nagy közgazdász-pedagógusként, számomra egyedülként nemcsak tanította, hanem eredetiben olvasta és fordította is Marxot. És ha e csodadoktorátust nem úgy kapom, ahogy adta, éppen a reform ügyét féltve túlzottan is koncepciózusan ellenszegülő kritikusságomtól, és ahogyan mégsem mulasztott el tudtommal egyetlen alkalmat sem arra, hogy önkritikusan revidálja akkori álláspontját.

Csak ahhoz a mintegy startoltató, Máriás Antallal együtt mindkettőnket oktatói, illetve kutatói pályánkon elindító kezdeti nagy segítséghez hasonlítható ez, amit még első, közösen publikált *Gazdaságosság és nemzetközi munkamegosztás* című cikkünkhöz adott 1952–1953-ban.

*Kincs, ami nincs, de lehet*

Másik nagy támaszom, Szabó Kálmán annyira találóan hasonlít engem ifjúkori első tanítómaterem, Karácsony Sándor *Ocsudó magyarság* című könyvéből részletesen is idézett „mesebeli kincskereső”-jéhez, aki „a hétfejű sárkánnyal verekszik”, hogy e tekintetben már csak kiegészíthetem. Én nemcsak kerestem, hanem találtam is, és meg is fo-

gom még találni a kincset, annak a kivételes történelmi szerencsémnek köszönhetően, hogy bár magam nem váltam se bibliásá, se a Tökét vagy akár Henry George: Haladás és szegénység című könyvét, vagy más alapkönyvet jól ismerővé, legalább én még megismerhettem olyanokat, akik ismerték is azon elméleteket, amiket tanítottak.

Nagy Tamástól és a többi „Nagy ImrÉ-s” 56-ostól Marx, Henry George, Fourier és más baloldali szocialisták törekvéseit és gondolatait is megérthettem, és nemcsak a marxizmus-leninizmus sztálinizmussá kártékonyult dogmáit. De népi kollégiumi gyakorlatunk, a györflysták és főleg Kardos László példája sem csak a „fasiszta kommunizmusok” janicsárjaivá, hanem olyan 56-osokká is nevelt bennünket, akiknek forradalmát máig és ezután sem tudja még a ma imádott Nyugat sem végképp elárulni egy csatornáért, a *status quo*ért vagy más bürokratikus érdekért.

Az árubb áruval, pénzebb pénzzel lényegesen fejlettebbnek kívánt árutermeléshez tulajdonnál is tulajdonabb tulajdonokra és a tulajdonosoknál is tulajdonosabb tulajdonosokra van szükség. Nagy Tamás tehát pontosan fogalmaz, amikor arról ír, hogy e gyökeresen új, mind a szocialista, mind a kapitalista elképzelésektől eltérő rendszerben megszűnik a tőke magántulajdonának a monopóliuma. Akkor azonban már újra e monopolizáló hagyományos értelemben ír a tulajdonról, amikor úgy folytatja, hogy „a társadalmi tőke részei mindig újból és újból azoknak a vállalkozóknak a kezébe (*nem tulajdonába*) jutnak, akik e tőkével a leghatékonyabban képesek gazdálkodni.” (Kiemelés tőlem – L. T.)

Persze még nincsenek a társadalmi örökségként kapott tőkÉjüket és hitelüket „a licit a licitálóé” elv alapján önmaguknak egyre több pénzt gyűjtve gyarapító, egymással megtakarítási és befektetési pénzcsinálási versenyben álló vállalkozók. A pénzhamisítás monopoliumának állami jogtalanságával szemben a pénzcsinálás ezen emberi joga ma még nem létezik. Így ma senki sem veheti jogos tulajdonába azokat a javakat, amelyek leggazdaságosabb gyarapítására ő vállalkozik.

Ma ez a lényegesen fejlettebb tulajdon még nincs, de ha igaz az általam is feltételezhető lehetősége, és ha majd hagyják felfedezni, akkor mindennél biztosabb, hogy lesz.

Ma csakis az a szerintem és opponenseim – elsősorban Szabó Kálmán – szerint is bizonyíthatatlan, s így teljesen eldönthetetlen kérdés, hogy igaz-e, létezik-e az, ami még nincs felfedezve.

*Mikor lesz vége az egyre demokratikusabban egyre sötétebbé bürokratizálódó  
középkorunknak?*

Elvégre távolról sem vagyunk e bizonyítási lehetőségekben ama régi sötét középkor végén, amikor még három hajót is kapott Kolumbusz Kristóf a Föld kerekességét bizonyítandó felfedezéséhez. Hányad részét kaptam meg eddig a három hajó értékének „kincskereső utamhoz”?

Természetesnek tartom azt, hogy magam kételkedem a legjobban saját igazamban, és nemcsak tudományos kötelességből teszem ezt. Még e fő kétségbe vonó felfedezőjükként is nyilvánvalónak tartom azonban, hogy a ma mindenki által hön szeretett egész Amerikánál is sokkal többet érő nagyobb kincs az, amit derék bürokratáink középkorinál is sötétebb udvari ármánya a mai királynősködések lehetőségéért főleg előlem akar eltiltani.

Én ugyanis nemcsak az állami, hanem a világbanki pénzhamisításnál is sokszorosan értékesebbé és konvertibilisabbá javuló, sokkal több pénzt is teremtő kínálatnövelést tudnék elérni, a számomra emiatt vidám válságból való kimászásunkkal.

*Mi legyen a sárkányfejekkel?*

A szent inkvizícióknál sokkal kevésbé szentek a mai „kulturális” meghallgatások. Hála e „kulturális” és a mind szemérmertlenebb „Monopoly csoportok” egyéb maffiái által állami bűnözéssé törvényesített monopolizálásnak, a bürokrácia hétfejű sárkánya szépen

fejlődik. A szervezkedési szabadságot a különböző monopóliumok és ellenmonopóliumok, szakszervezetek, kamarák és egyéb szervezetek burjánzása jellemzi. Mind harciasabb szervezkedésekkel is próbálják a korábbi balfasizmusokat jobboldali fasizmusokká hatványozni. Így a bürokrácia hétféjű sárkánya hamarosan hétmilliárd fejnél is nagyobbra fog növekedni a hivatalnok katonák ma már teljesen feleslegessé békésedő hadigazdaságaiban.

Nagyon jogos tehát az a kérdés, amit Szabó Kálmán szerint messze elkerülök, vagy mellékútra viszek, hogy milyen társadalmi erők volnának képesek megbirkózni az átállás bonyolult feladatával az új, fejlettebb tulajdonon alapuló vállalkozói versenygazdaságban. Abban is teljesen igaza van Szabó Kálmánnak, hogy „Az Antioroszlán szerzője lebecsüli a tulajdonjog (...) gyakorlati jelentőségét.” Pedig „...amidőn az objektív gazdasági elkülönültség szerkezetét (...) jogi normákkal nem rögzítik (vagy ahol a normákat közhatalmilag semmibe veszik), ott védtelenné válik a gazdasági szereplők pozíciója”.

Mindezek igazságok, valamint az is, hogy a magántulajdonosi kiváltságok újramonopolizálása ellen sohasem lesz abszolút védelem. Én mégsem a mai szervezeti elidegenedés sárkányfejének szaporításától, a saját érdekeink ellen védő szervezetek versenykorlátozó garanciáitól várom a megoldást. Kész vagyok minden szervezet sárkányfejével is megegyezni, vagy akár ABC-be, Anti Bürokrata Clubba szervezni őket sárkányfejeik humánus leoperálásához.

Máriás Antal opponensi véleménye válaszol arra a kérdésre, hogy kivel és hogyan fogom tudni megvalósítani az új tulajdonviszonyokat. Mint írja: „Lázár István a Reform-kor? című írásában igen fontos tényre hívta fel a figyelmet. Liska koncepciójának erénye, hogy »bár végső soron mindent átfogó rendszert tűz ki célul, közvetlenül a legkisebb lépések külön-külön megvalósíthatók«. A »vállalkozói szocializmus« modell tehát atomisztikusan, kis mértékben kipróbálható.

Van azonban Liska működésének egy másik – nem kevésbé fontos vonása is, mégpedig a fokozatosság.”

Máriás Antal valóban az Antioroszlán lényegére mutat rá, amikor azt a „meghökentő” elképzelésemet ismerteti, hogy a közhatalmat akarom a piaci versenyrendszerek kifejlesztésére korlátozni, azaz ki kívánom iktatni az államot mint gazdasági főhatalmat, mivel a társadalmi vagyonnal való gazdálkodást emberi jognak tekintem. Opponensem szavait idézve: „Ennek irreális volta nincs bizonyítva, elutasítása ezért indokolatlan.”

*Budapest, 1992. június 23.*

SZANYI MIKLÓS

## Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései az átalakulási válság során

---

A rendszerváltással együtt járó megrázkódtatások alapvetően felforgatták a magyar iparvállalatok működési környezetét. A két legfontosabb változás a piacvesztésből is adódó likviditási válság, illetve a tulajdonosi bizonytalanság volt. A cégek egy része sodródva elszenvedte a csapásokat, más vállalatok igyekeztek aktívan alkalmazkodni.

Az MTA Világgazdasági Kutató Intézetében folyó kutatások szerint az aktív lépések egy része, így a bérmunkavállalás és a kényszerűen erőltetett export sem oldották meg a likviditási feszültségeket. Más lépések viszont sokszor eredményesebbek voltak. Igazán sikereseknek azok az alkalmazkodási törekvések bizonyultak, amelyekben a vállalatvezetés olyan stratégiát valósított meg, amely a működés alapvető átalakítását a tulajdonosváltással kombinálta, és fenn tudta tartani saját vezető szerepét az átalakulási folyamatban.

---

A magyar gazdaságot a nyolcvanas években egyre éleződő modernizációs válság érte el. A világgazdaságban végbemenő makrogazdasági, műszaki-technikai és vállalat-szervezeti-üzleti változásokkal, innovációkkal a magyar vállalatok egyre kevésbé voltak képesek lépést tartani. A rendszer merevsége, valamint a korszerűsítéshez szükséges berendezések beszerzési nehézségei a vállalatok és az ország gazdasági rendszerét aláásták. A rendszerváltás egyik legfontosabb kiváltó okát a kelet-európai térség gazdaságainak látványos összeomlásában kell keresni. A magyar iparvállalatok a térség többi országához képest lényegesen kedvezőbb, innovatívabb környezetben működtek az utolsó két évtizedben, és korlátozott módon a magángazdálkodásra is mód nyílt. A gazdaság súlyos működési zavarai azonban megmaradtak. A reformintézkedéseknek napjainkra is kihatóan két lényeges hatása volt. A társadalom széles rétegei ismerkedtek meg a piacgazdaság működésének egyes alapeveivel, szereztek tapasztalatokat a magángazdaság gyakorlatában. A másik tényező szintén humán jellegű: a vállalkozók és a több döntési szabadsággal rendelkező vállalati menedzsment a vállalatirányításban szerzett (korlátozott) piacgazdasági tapasztalatokat.<sup>1</sup>

---

\* Ez a cikk a Világgazdasági Kutató Intézetben 1993-ban végzett empirikus kutatások eredményeit összegzi. A kutatásokat a Magyar Hitelbank Rt., a Volkswagen Alapítvány és az OTKA-iroda finanszírozta.

Az átalakítási és modernizációs feladatokat rendkívül kedvezőtlen nemzetközi gazdasági és politikai feltételek közepette kell végrehajtani. Ezek a körülmények 1989–90-ben még nem voltak ilyen világosak. Mára azonban egyértelműen bebizonyosodott, hogy a keleti piac tökéletesen összeomlott, hogy környezetünkben állandó fegyveres konfliktusok fenyegetnek, hogy a „fejlett Nyugat” sokszor már szavakban sem hajlandó támogatni a kelet-európai átalakulási folyamatot.

Ebben a helyzetben a magyar vállalatok alapvetően saját magukra számíthatnak. Erőforrás lehet a korábbi évtized során, valamint 1989 óta felhalmozott piacgazdasági tapasztalat (mind a munkaerő, mind a vállalati menedzsment részéről). Erőforrás az országba beáramló jelentős mennyiségű külföldi működő tőke. Ebben a tekintetben hazánk továbbra is sokkal kedvezőbb helyzetben van, mint kelet-európai versenytársai.<sup>2</sup> Előnyös lehet a társadalom tűrőképessége és fegyelmezettsége.

Az átalakítás folyamatának tehát két egymással is összefüggő fontos eleme a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás új irányainak kiépítése és a magyar vállalatok többdimenziójú modernizálását segítő privatizáció. Ennek a tanulmánynak a középpontjában a vállalati modernizáció fent említett aspektusai és a külföldi működő tőke ebben játszott szerepe áll. Az MTA Világgazdasági Kutató Intézetében végzett empirikus felmérések, háttér tanulmányok alapján összehasonlítjuk egyes iparágak alkalmazkodási folyamatainak intenzitását, valamint a privatizált (ebben a külföldi tulajdonú) cégek alkalmazkodási lépéseit a még többségi állami tulajdonban lévő vállalatok lépéseivel.

Kiindulópontunk az volt, hogy az átalakulás negyedik évére a magyar gazdaság (benne elsősorban a feldolgozóipari ágazatok) hanyatlása megállt. A konjunktúra fordulatát jelzi az az általunk végzett felmérés is, amely arról tanúskodik, hogy 1993 III. negyedévének végén a vállalatok többsége értékesítési növekménnyel számolt a hazai piacon, Keleten, és kisebb mértékben az OECD-országokban is.

<sup>1</sup> A gazdasági rendszerváltás tehát a magyar vállalatokat a következő feltételek közepette találta:

1. sürgős modernizációs igények az örökölt korszerűtlen gazdaságszerkezet, ebben nem kevésbé lényegesen az elavult termékszerkezet megváltoztatására. Ez jelentős beruházási igényeket támasztott (bár a modernizáció egyes iparágakban már korábban is megindult);

2. feladatok a működés elvi átalakítására a piacgazdasági normáknak megfelelően: új vállalatstruktúrák és irányítási, valamint a vállalati információs rendszer kialakítása;

3. jelentős létszámleépítés a működési hatékonyság fokozása érdekében (részben a piavesztés miatt is). A menedzsment átalakítása a vállalati modernizáció igényeinek megfelelően (itt is jelentős létszámleépítés, és főként minőségi cserék váltak szükségessé);

4. a KGST összeomlása és az import liberalizálása következtében a gyártott termékek jelentős része még a termelés korszerűsítése és a működési hatékonyság lényeges javítása után sem válhatott ismét piacképesé. A termékszerkezet gyors korszerűsítésére volt tehát szükség, valamint az értékesítést elősegítő erőfeszítésekre (önálló marketingrészleg, értékesítési hálózat, új fogyasztók keresése);

5. törvényi kötelezettség a vállalatok tulajdonosi szerkezetének megváltoztatására (privatizáció). Ez a folyamat jelentős energiákat kötött le a legtöbb vállalatnál, és a hatására kialakult új struktúra nem mindig segítette automatikusan a fenti modernizációs törekvések kibontakozását;

6. az átalakulás során szinte biztosan elszenvedett veszteségek kezelése. Ezek leginkább a bankokkal, költségvetési szervekkel és más szállító vállalatokkal szemben kialakult adóssághalmozódásokban halmozódtak fel.

<sup>2</sup> Az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének külföldi működőtőke-befektetések motivációit vizsgáló kutatása 1993 őszén kimutatta, hogy a befektetések alapvető feltétele a politikai és jogi biztonság. Ezeknek a kereteknek a megléte után jöhetnek csak szóba egyéb, szorosabb értelemben vett gazdálkodási feltételek, melyek között szerepel a munkaerő minősége is. Ezekben a feltételekben Magyarország továbbra is megelőzi a többi átalakuló gazdaságot Közép-és Kelet-Európában.

Reálisnak tűnik a feltételezés, hogy azok a cégek, amelyek eddig túléltek a gazdasági rendszerváltást (nem adósodtak el lehetetlen mértékben), növekedni kezdenek, és elindíthatják az ez idáig halasztott műszaki modernizációt is. Felmérésünk kimutatott néhány *törésvonalat*, amelyek szétválasztják a reményteljes vállalatokat a többiektől. Itt erről csupán annyit, hogy a vállalatok teljesítményében, helyzetében tapasztalt iparágakon belüli eltérések sokkal jelentősebbek voltak, mint az egyes iparágak közötti különbségek. Az iparágon belüli eltérések pedig egyértelműen a *vállalatvezetés minőségében meglévő eltérésekre* utalnak. Hasonló szerepet játszik, és a menedzsment minőségével is erőteljesen összefügg a külföldi működő tőke részvétele.

Kutatási hipotézisünk az volt, hogy a magyar vállalatok jövőbeli tevékenységét a most végrehajtott (végrehajtandó) komplett modernizáció és a világgazdasági beágyazódás megváltoztatása alapozza meg. Ezért meg kell vizsgálni egyrészt a különböző iparágak exporttevékenységének körülményeit, termékszerkezetét, versenyképességét, jövedelmezőségét az egyes piacokon. Másrészt fel kell mérni a modernizációs folyamat intenzitását és összefüggéseit a privatizációval. Vajon a privatizálás lendít-e az exporttevékenységen? Milyen szerep tulajdonítható a külföldi szakmai befektetőknek az export alakulásában és a vállalati átalakításban? Ilyen kutatás elvégzését sürgetővé tette az a kétségtelen tény is, hogy a magyar ipari kivitel jelentősen zsugorodott az OECD-országok piacain 1992 negyedik negyedéve és 1993 harmadik negyedéve között.

További elemzési szempont volt a privatizáció hatása a teljesítményre. Hipotézisünk szerint a privatizált vállalatok erőteljesebb alkalmazkodási lépéseket tettek, mint állami tulajdonban maradt társaik. Erre több logikai érv is található. Egyrészt a tulajdonosi bizonytalanság megszűntével a vállalati vezetés merészebben nyúlhat hosszabb távú, stratégiai eszközökhöz. Másrészt a privatizált vállalatoknak hatékony tulajdonosi szerkezetben szinte definíció szerint hatékonyabban kell működniük. Harmadrészt azért is, mert vélhetőleg azokat a vállalatokat sikerült előbb privatizálni, amelyek piaci, pénzügyi helyzete az átlagosnál kedvezőbb volt.

A választott kutatási módszer kérdőívvel vezetett mélyinterjú készítése volt. Két felmérés keretében, amelyeket egymással párhuzamosan 1993 harmadik negyedévében végeztünk el, összesen 68 értékelhető kérdőívet sikerült összegyűjtenünk.<sup>3</sup> A vizsgált vállalatok 54 százaléka volt állami (ÁVÜ, ÁV Rt. vagy állami tulajdonú bank, vállalat) tulajdonában, 25 százalék külföldi befektetők, 21 százalék magyar magáncégek vagy magánbefektetők tulajdonában.

A viszonylag alacsony elemszám miatt csak alapvető statisztikai elemzéseket végeztünk, bonyolultabb matematikai-statisztikai módszerek alkalmazására nem nyílt lehetőség. Ezért, bár úgy érezzük, a kutatással sikerült néhány fontos területen meggyőző eredményeket kapni, általános következtetéseinket inkább csak alapnak tekintjük további elemzésekhez, vitákhoz.

<sup>3</sup> A tanulmány alapjául szolgáló két felmérés egyenként 40-40 vállalatot ölelt fel. A felhasznált kérdőívek között jelentős mértékű átfedés volt, ami az összesen 80 kérdőívből az említett 68 esetben tette lehetővé az összesítést. Az első felmérés az exporttevékenység vállalati alkalmazkodásban, a növekedés elindításában meglévő vagy várható szerepét igyekezett feltárni.

Terjedelmes kérdésblokkot tartalmazott az exporttevékenységről és az exportot, annak jövedelmezőségét befolyásoló tényezőkről.

A másik felmérés az alkalmazkodás főbb területeire irányult: kérdésblokkokat tartalmazott a műszaki fejlesztés, a vállalati pénzügyek és a finanszírozás, a banki szolgáltatások értékelésére. Ezeket a nem átfedő kérdéscsoportokat ebben a tanulmányban a nagyon kis elemszám miatt külön nem elemezzük. Az elemzésbe csak a két felmérésben megegyező kérdéscsoportokat vonjuk be. Sajnos, az így kapott 68-as elemszám sem volt elég magas ahhoz, hogy az eredményeket többváltozós matematikai-statisztikai módszerekkel értékeljük.

### A vállalati működés alapadatai

A termelés-visszaesés szinte valamennyi vállalat esetében nagymértékű volt. Meredek, 1993-ig tartó termelés-visszaesésről számolt be a cégek 34 százaléka. 15 százalék jelzett fellendülést a termelésben 1993-ra, további 9 százaléknál a visszaesés megállt. Az állandó visszaesést jelzett 23 cég között 18 állami tulajdonban volt a felmérés idején (1993 második felében).

Több figyelmet érdemel talán az a 19 százalék – 13 cég –, amely a teljes átalakulási időszakra növekedést mutatott ki (17 százalék nem adott értékelhető választ, 6 százalék állandó szintű értékesítést jelzett). A 13 cég között szerepel hat külföldi tulajdonú, két magyar befektetők tulajdonába került (1992-ben alakult) privatizált cég és volt öt állami vállalat is. A kutatásnak ez a része két érdekes tanulsággal szolgált tehát. Először is viszonylag jelentős számban voltak kifejezetten jól működő állami tulajdonú vállalatok (az összes állami vállalat 14 százaléka). Ugyanakkor a legtöbb ebben a csoportban krónikus zavarokkal küzdő cég volt (49 százalék). Ez a kettősség arra hívja fel a figyelmet, hogy az állami vállalatokat (privatizált vállalatokat is) differenciáltan kell kezelni. Feltételeikben, körülményeikben jelentős eltérések tapasztalhatók.

A külföldi tulajdonú vállalatok a várakozásnak megfelelően jól szerepeltek. Csak kettőnek (12 százalék) nem sikerült a privatizáció után a cég hanyatlását rövid időn belül megállítani. A többségnek vagy eleve nem volt különösebb gondja (sikeres vállalatot vett meg), vagy a stabilizálás sikerrel járt viszonylag rövid idő alatt.

A külföldi tulajdonú vállalatok forgalma nem ingadozott olyan mértékben, hogy az a méretkategóriák közötti eltolódást eredményezte volna. Ezzel szemben az állami tulajdonú vállalatok nagyobb részében a zsugorodás alapvető méretváltozást eredményezett. Ebből az látható, hogy a külföldi vagy vegyes tulajdonú vállalatok működése az átlagosnál jóval stabilabb volt az átalakulás időszakában. Ennek okát többnyire az eleve kedvezőbb indulási feltételekben és az alkalmazkodás erőteljesebb lépéseiben kell keresni. De jelentős ok a külföldi tulajdonos tőkeereje, beruházásai (amelyek az átlagos magyar vállalat számára elérhetetlenek). Segítségét adott egy-egy esetben a külföldi tulajdonos a termékek egy részének visszavásárlásával és más piacokra irányításával is.

A termelési érték mellett a nyereség alakulása is érdekes információkkal szolgált. 1989 és 1990 a vállalati nyereségek alakulásában még nem volt kritikus. 1991-ben viszont már jelentősen emelkedett a veszteséges cégek aránya (35 nyereséggel szemben 16 veszteséges). Az igazán drámai romlás 1992-ben következett be, amikor több vállalat termelési mutatói a korábbi enyhébb esés után drasztikusan visszaestek, és a veszteséges cégek kerültek túlsúlyba (33 veszteséges 59 közül). 1993-ra ennek ellenére a többé-kevésbé megbízható harmadik negyedévi előrejelzések már 33 vállalatnál mutattak be nyereséget (a válaszadók 61 százaléka) és csak 13-nál (24 százalék) további veszteségeket. A maradék kilenc vállalat nulla nyereséggel számolt.

*1. táblázat*

#### A vállalati nyereség alakulása

Év	Külföldi tulajdonú		Hazai magántulajdonú		Állami cég	
	nyereséges	veszteséges	nyereséges	veszteséges	nyereséges	veszteséges
1989	4	0	1	0	14	0
1990	8	1	7	0	17	6
1991	8	3	6	1	21	17
1992	13	1	6	5	7	27
1993*	11	1 (0)	8	0 (3)	14	12 (6)

\* Az 1993-ra nullszaldót előrejelzők zárójelben.

Figyelembe véve az előrejelzések hagyományosan optimista beállítását is, a változások iránya annyira markáns, hogy 1993 valóban az iparvállalatok fellendülésének kezdetét jelenti. A részletesebb vizsgálódás azonban kimutatja, hogy az 1993-as élénkülés közel sem volt olyan mértékű, mint az 1992-es visszaesés, nem is beszélve a korábbi zsugorodásról.

Érdekeség, hogy a *külföldi cégek tevékenységében* a minta alapján nem 1992, hanem 1991 tekinthető a mélypontnak. De még ebben az évben is a külföldi tulajdonú cégeknek csak negyede jelentett veszteséget. Többeknél ugyanez az év hozta a tulajdonosváltást is. Vagyis ez a veszteség még a *privatizáció előtti tevékenység veszteségét jelentette*. Az 1991 után alakult cégek kivétel nélkül nyereséget produkáltak 1992-ben. Az 1991-ben veszteséges vállalkozások is egy kivétellel mind nyereséget értek el 1992-ben. A magánvállalkozások többsége 1991 után alakult, 1992/93-ra nyereséget jelentett. A magánszféra összesített eredménye tehát a minta alapján az átlagosnál sokkal jobban mutatkozik.

A kapacitások kihasználtságának mértéke is jól jelezte a fordulatot 1992–93-ban. 1992-ig az optimális 80–100 százalékos kihasználtsági szinten álló cégek aránya állandóan csökkent, majd 1993-ban jelentős javulás következett be. Igaz, ebben közrejátszott a minta változása, több friss alapítású cég belépése. A fellendülés azonban nem hozott javulást minden cég számára. Itt is polarizálódás figyelhető meg: 1993-ban is tovább duzzadt a bizonytalan jövőjű cégek köre (40–60 százalékos kihasználtság).

2. táblázat

## A kapacitáskihasználtság mértéke

A kapacitás- kihasználtság mértéke százalékban	1990		1991		1992		1993	
	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék
– 40	1	2	3	6	4	6	4	7
40– 60	4	8	9	36	10	16	14	23
60– 80	14	30	18	34	34	53	22	36
80–100	28	60	23	43	16	25	21	34

A *privatizált vállalatok* a várakozásnak megfelelően folyamatosan magas kapacitáskihasználásról számoltak be az egész vizsgált periódusban. Ezért ebben a körben nem figyelhető meg érdemi javulás 1993-ban, sőt ez a mutató itt kicsit romlott. Nem csupán a banki kezelésbe került (csődös) vállalatok jelentettek azonban 60–80 százalékos vagy ez alatti kihasználást, de egy-két magán- és külföldi tulajdonú vállalat is.

Figyelemre méltó, hogy 1992-ben a 16 magas kapacitáskihasználású cég többsége, 12 volt külföldi tulajdonú. 1991-ben 23-ból még „csak” 10, és a maradék három külföldi tulajdonú cég ekkor a 60–80 százalékos sávban mozgott. 1993-ra ismét kiegyensúlyozottabbá vált a mezőny. Ekkor jelent meg 5 új magánvállalat a felső kategóriában 5 állami és 11 külföldi mellett.

Az egyes termékek értékesítésének jövedelmezőségét a termékek fedezeti arányával közelítettük. A fedezet aránya rendkívül széles skálán mozgott. Nagyon nagy volt az eltérés az iparágakon belül is. Az alaptendencia természetesen a csökkenő fedezeti arány volt. Több vállalatnál a fedezet már 1992-ben negatívvá vált, és 1993-ban sem váltott pozitívvá. 1992-ben és 1993-ban is a minta 50 százaléka dolgozott 10 százaléknál kisebb fedezettel.

A 0–10 százalékos fedezettel dolgozó sáv résztvevői általában az egész időszakban stabilan a sávon belül maradtak. Több közöttük végig nyereséges maradt, növekedést is produkált. Vagyis a „nagy forgalom, kis haszon” elvét követő cégek sorolhatóak ide. Ebbe a kategóriába, és a még szolidnak tekinthető 10–20 százalékos sávba



tartozott egy kivételével valamennyi privatizált vállalat. Ugyanakkor a rendkívül magas, 30 százalék fölötti fedezettel dolgozó cégek között több olyan volt, amely súlyos likviditási problémákkal küszködött. Inkább az a benyomása támadt az elemzőnek, hogy a magas fedezet mögött a rugalmas alkalmazkodás lehetősége áll (merev termékszerkezet), és olyan politika, amely a még meglévő, zsugorodó értékesítés magas (növekvő) jövedelemszintjével igyekszik kompenzálni veszteségeit. Több gépipari vállalatra volt jellemző ez a magatartás.

A létszámadatokban is jelentős zsugorodás figyelhető meg. Itt az 1992-es és 1990-es létszámadatok változását figyeltük meg. Ezek szerint az átalakulás három éve alatt mindössze hét vállalatnál nőtt a foglalkoztatás (ebben a mintában értelemszerűen nem szerepelnek az újonnan alapított cégek). A hétből öt külföldi tulajdonú volt, egy állami és egy hazai magán.

3. táblázat

**A foglalkoztatás változása (az 1992. évi foglalkoztatotti létszám és az 1990-es létszám hányadosai)**

Foglalkoztatottsági szint (százalék)	Teljes minta	Külföldi	Hazai	Állami
–100	7	5	1	1
100– 80	11	3	2	6
80– 60	18	5	1	12
60– 40	17	0	4	13
40–	2	0	0	2
Összesen	55	13	8	34

Az átlagos foglalkoztatási szint az 1990-eshez képest 60–65 százalékra esett vissza. Világosan látható, hogy az állami vállalatoknál a foglalkoztatás jelentősen visszaesett, a privát vállalatok ezzel szemben viszonylag stabilak maradtak, különösen pedig a külföldiek (minden ellenkező híreszteléssel szemben).<sup>4</sup>

### Értékesítés és piacok

A vállalati működés alapfolyamatait feltáró következő adatsor az értékesítés és az értékesítési piacok adatait tartalmazza. Elsőként az összes értékesítés változását vizsgáljuk, 1989-hez hasonlítva az 1992-es adatokat, majd az 1993-ra vonatkozó előrejelzéseket. A termelés és foglalkoztatás megfigyelt tendenciái általában véve itt is érvényesültek. Eltérést inkább csak a zsugorodás még erőteljesebb mértékében lehetett kimutatni.

A visszaesés mélységét jól mutatja, hogy a mélyponton, 1992-ben csak 14, de 1993-ban is csak 16 cég értékesítése haladta meg az 1989-es szintet. A legelső régióból sem történt lényeges felzárkózás. 70 százalék alatti értéket 1992-ben 14 cég mutatott ki, 1993-ban 10 (43-ból, nominális adatokkal számolva!). Tehát 1993-ban a jelzett kedvező változások még nem voltak eléggé erőteljesek ahhoz, hogy az értékesítésben lényeges ugrást eredményeztek volna.

<sup>4</sup> A létszámadatokkal kapcsolatban, de a termelési vagy a forgalmi adatok esetében is meg kell azt jegyezni, hogy néhányszor a csökkenés hátterében szervezeti változások húzódtak meg. A vállalatok egy része azért is nem közölt adatot az átalakulása előtti időszakra, mert az átalakulás szervezeti változást (feldarabolódást, leválásokat) hozott magával. Egy-két esetben a mégis megadott teljes adatsorban megfigyelhető visszaesés (főleg a foglalkoztatásnál) ilyen változások eredménye lehet.

Az értékesítés alakulása főbb piacok szerint 1990–1993-ban

Változások		Összes értékesítés		Hazai értékesítés		Keleti értékesítés		OECD-értékesítés	
		darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék
1990	+	8	47	8	47	2	18	13	87
	—	9	53	9	53	9	82	2	13
1991	+	17	41	20	51	5	22	19	61
	—	24	59	19	49	18	78	12	39
1992	+	15	31	15	30	7	27	24	50
	—	34	69	35	70	19	73	24	50
1993	+	35	59	37	65	19	68	35	73
	—	24	41	20	35	9	32	13	27

*Megjegyzés:* + az előző évhez képest növekedést, — csökkenést jelöl, a számok vállalatot és százalékarányt jelölnek.

A 4. táblázat adatai meggyőzően mutatják be azt, hogy az értékesítés 1992-ben valamennyi piacon egyidejűleg esett vissza, beleértve az OECD-országokba irányuló exportot is. Az is látható, hogy az értékesítések alakulásában valóban némi előnnyel rendelkezett a nyugati export, főként 1990-ben (tehát az EK-társulás körüli tárgyalások megkezdése előtt és az általános preferenciarendszer megadása után). 1991-ben ez az előny már csökkent (a hazai értékesítések alakulásához viszonyítva), és 1992-re lényegileg el is tűnt. Ebben az évben valamennyi piacon a vizsgált vállalatok többsége forgalomcsökkenést regisztrált. Az OECD-export válságtompító hatása tehát korlátozott volt.

Szintén figyelemre méltók az 1993-as adatok. Ezek szerint *valamennyi piac értékesítése fellendült 1993-ban*, beleértve a volt KGST-országokat is. Sőt, az áttörés itt volt a leglátványosabb, igaz, az erről a piacról korábban kiszorult vállalatok többsége nem tudott visszatérni, illetőleg az újonnan alapított cégek többsége nem szállít Keletre. Ezért itt az elemszám csak fele, mint a hazai értékesítés esetében vagy az OECD-export regisztrált értékének.

Hogy a fellendülés milyen korlátozott mértékű egyelőre, az azon látszik, hogy az 1993-as összes forgalom tekintetében még a vállalatoknak csak alig több, mint fele mutat be növekedést, szemben a részpiacok (különösen az exportpiacok adataival). Általában elmondható, hogy *az összes forgalom változása inkább a belföldi értékesítéssel mozgott párhuzamosan*. Ez vonatkozik a visszaesés éveire is. Ennek az a magyarázata, hogy a mintában csak kis számban vannak képviselve azok a cégek, amelyek 1989-ben termelésük többségét exportálták, és exportpiacukat képesek voltak megőrizni is.

Ez a párhuzamos mozgás arra hívja fel a figyelmet, hogy néhány tucat (talán száz?) erősen exportorientált nagyvállalattól eltekintve, akik az ipari termékexport döntő részét állítják elő, még *ma sincsen exportra szakosodó kis- és középvállalati szektor* Magyarországon. Bár tények mutatják, hogy létezik ilyen irányú törekvés az újonnan alapított vagy a nagyvállalatokról levált cégek részéről, mégis, ezek az üzletek sokszor *a finanszírozás nehézségei miatt vagy a szükséges tőkeerő hiányában* hamar zátonyra futnak. Ma még nem tekinthető megoldottnak az ilyen jellegű vállalkozások működtetése (elsősorban finanszírozása).

Az adatok tulajdonos szerinti vizsgálata támpontot nyújt annak megítéléséhez, hogy vajon a külföldi tulajdonú vállalatok ösztönözték-e az exportot vagy sem. *A privatizált vállalatok*, főként a külföldiek a teljes forgalom tekintetében az egész vizsgált időszakban kimutathatóan *az átlagnál jobb teljesítményt értek el*. Még 1991-ben (a külföldi tulajdonú cégek értékesítési mélypontján) sem jelentettek mintabeli súlyuknál nagyobb számban visszaesést. 1992-ben kifejezetten enyhítették a minta többi vállalata által produkált visszaesés mértékét.

Az összes, a hazai és az OECD-értékesítés adatainak mozgása javarészt párhuzamos volt. Csak 1991-ben (a mélyponton) volt jelentős eltérés, amikor a megszaporodó mínuszok az OECD-relációban nem mutatkoztak, szemben a magyarországi értékesítésekkel. Ebben az évben tehát a külföldi tulajdonú vállalatok OECD-exportja stabilizáló hatású volt. A későbbiekben egyforma jelentéseket adtak a hazai és a nyugati piaci eredményekről. Ez pedig azt jelenti, hogy *a külföldi tulajdonú vállalatoknál* sem a hazai piaci, sem az exportorientáció nem dominál. Feltehetőleg azért nem, mert többnyire vegyes értékesítési piacokkal rendelkeznek. A keleti exportban súlyuknál sokkal kisebb arányban vesznek részt. Ezt a relációt továbbra is az állami vállalatok dominálják.

5. táblázat

**Az OECD-exportszakosodás mértéke**  
Az OECD-export aránya az összes értékesítésben, 1989–1993

A forgalom százaléka	1989		1990		1991		1992		1993	
	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék
0–10	7	50	10	31	14	36	13	25	9	29
10–20	3	21	8	25	5	13	11	22	4	13
20–30	1	7	5	16	5	13	7	14	7	23
30–40	1	7	3	9	3	8	5	10	1	3
40 felett	2	14	6	19	12	31	15	29	10	32
Összes vállalat	14		32		39		51		31	

Az exportszakosodás erősségét mutatja be az 5. táblázat. Látható, hogy a vizsgált vállalatok nagy részének forgalmában az OECD-export 1989 után egyre nagyobb jelentőségre tett szert. Minimális OECD-exportot 1989-ben még a minta fele jelölt. Az exportoffenzíva csúcspontján 1992-ben már csak 25 százalék, 1993-ban azonban ismét a vállalatok harmada jelzett minimális OECD-forgalmat.

Egy jelentősebb vállalatcsoport esetében egyre inkább meghatározóvá válik az OECD-export. A mezőny kettészakadt. 1993-ra a 40 százalék feletti részesedésűek csoportja mintegy egyharmados arányt képviselt már (1989-ben csak 14 százalékot!). Ezt a gyarapodást a minimális értéket elkönyvelő csoport rohamos zsugorodása kísérte. Ennyiben tehát azt lehet mondani, hogy az exportszakosodás, a piacváltás sikeres volt.

Az adatok közelebbi vizsgálata azonban differenciáltabb kép kialakítását teszi lehetővé. Nyilvánvaló, hogy a csekély OECD-exportot elkönyvelők táborából nehéz a tartósan 40 százalék fölött értékesítők táborába ugrani. Ennek jelentős beruházási vonzatai kell hogy legyenek, márpedig a beruházási tevékenység lanya volt a vállalatok döntő többségében. Másik lehetőség az értékesítés szerkezetének fiktív változása. Ha az OECD-export volumene nem emelkedik, de a keleti export és a hazai értékesítés zsugorodik, *ad absurdum* 100 százalékos OECD-exportarányt is el lehet érni. Ez természetesen egyáltalán nem jelent pozitív folyamatot, ellenkezőleg, rendkívül súlyos problémákra utal.

Hogy az OECD-részarány-emelkedés mögött ilyen folyamatok is rejtőzhetnek, arra utal a 2. táblázat elemzésekor kiderített összefüggés, vagyis, hogy az értékesítés összes volumene még 1993-ban is csak szerény mértékben emelkedett több év súlyos visszaesése után. Ennek következtében valószínűsíthető, hogy még abban az esetben is, ha az OECD-piacokra irányított export megfelelő jövedelmet is termel, a többi piac elvesztését nem pótolhatja, az ott elszenvedett veszteségeket nem ellentételezheti. *Vagyis a növekvő OECD-export nem enyhít a vállalatok akut fizetési problémáin.*

Megvizsgálva a 40 százalék feletti szakosodást mutató vállalati kört, a balsejtelem beigazolóódik. Ebbe a csoportba került 1993-ban több olyan gépipari és műszeripari vállalat, amelyek keleti piacukat és jórészt hazai piacukat is elvesztették. De

voltak szerves módon ebbe a csoportba került cégek is, élelmiszer-ipari, textilipari, faipari cégek, általában régi OECD-szállítók. Tehát az 1991 után erősödő exportszakosodás jelentős részben kényszerexportot takart, melynek jövedelmezősége rossz volt, és nem segítette a vállalatok pénzügyi stabilizációját.<sup>5</sup>

A gép- és műszeripari vállalatok kényszerexportjának sokrétű okai közül itt most csak a korábbi merev termék- és piacszerkezetet emeljük ki. A beruházások nélkül csak nehezen alakítható termelési kapacitásokkal, merev termékszerkezettel a vállalatok jelentős része képtelen volt érdemi alkalmazkodási lépések megtételére. Egyedül a már korábban is nyugatra exportált termékek forgalmát sikerült romló jövedelmezőség mellett növelni valamelyest. Azok a vállalatok, amelyek ebben az iparágban forgalombővülést jelentettek, vagy külföldi tőkebevonással modernizálták termelésüket (új profilt vettek fel), vagy korábbi anyavállalatuktól elszakadva, azok adósságalományát nem örökölve tudtak tovább működni.

Érdekes megvizsgálni a külföldi tőkével működő cégek szakosodását is. A külföldi befektetők alapvető motivációja ugyanis nem az, hogy az olcsó bérű magyar telephelyről hazai piacukat lássák el. Ilyen törekvés is van, de az igazán jellemző motívum a magyar piac megszerzése, illetve a későbbiekben a keleti export fellendítése Magyarországról. Az OECD-exportszakosodás megugrása egyes külföldi tulajdonú cégek esetében a magyar állami vállalatokhoz hasonló kényszerexportot takart. A tulajdonos egyéb piacait nyitotta meg annak érdekében, hogy a magyarországi termelési kapacitások kihasználását megfelelő szinten tarthassa. 1991-ben kilenc cégből négy, 1992-ben 12-ből négy jelentett 40 százaléknál feletti OECD-értékesítést. 1993-ban ismét a korábbi egy-két vállalatot színtre állt be a minta.

Meg kell említeni azt a vállalati kört is, amely sokkal szolidabb, de határozott, fenntartható mértékű OECD-szakosodást mutatott. A két középső kategóriában (a termelés 10–30 százaléka) jelentős bővülést lehetett tapasztalni. Több, korábban az alsó kategóriában szereplő cég került föl ide a vegyiparból, textiliparból, faiparból. Ide sorolható több gépipari vállalat is, amelyek sikeres alkalmazkodási stratégiákat követtek az átalakulás időszakában. Ez a mérsékelt, de stabil exportszakosodás tűnik megfelelő, reális alapnak a hosszabb távú növekedés elindításához. Ezt a csoportot erősíti a külföldi tulajdonú cégek többsége is 1992 után.

Az OECD-export növekedésének okait vizsgálta következő kérdésünk. Az előre megadott válaszlehetőségeket kellett értékelni 0-tól 3-ig terjedő skála osztályzataival. A kapott válaszok szerint az OECD-export bővítése a keleti piacok összeomlása és a hazai értékesítés visszaesése miatt vált szükségessé. Az exportnövelést a korábban is létező nyugati export volumenének növelésével sikerült elérni. Vagyis *szó sem volt piacváltásról, a keleti export termékeinek Nyugatra irányításáról*. Az átirányítás tényére csak két pozitív válasz érkezett (egy textilipari és egy élelmiszer-ipari cég esetében). Partnereink egy része jellemzőnek találta, hogy a nyugati export bővítése csak a jövedelmezőség jelentős visszaesésével volt lehetséges.

<sup>5</sup> Kényszerexporton azt az önmagában véve negatív jövedelmezőségű exporttevékenységet értem, amire a vállalat csupán azért vállalkozik, hogy kapacitásainak egy részét így kihasználhassa. Sok esetben viszont sajnos már nem is a magasabb kapacitáskihasználás (alacsonyabb egységköltség) motiválja az exportot. A cégek egy része kicsit túlozva csak az alacsony jövedelmezőségű OECD-piacokon volt képes értékesíteni, a hazai és keleti kereslet tökéletes összeomlása miatt. Ez elsősorban a gépipar néhány ágára volt majdnem ilyen kiélezetten jellemző. Normálisan működő piacgazdaságokban természetesen ez utóbbi kényszerexport elképzelhetetlen, hiszen nem lenne, aki finanszírozza, illetve mint üzleti tevékenységnek, ennek nincs is értelme.

### Alkalmazkodási lépések

Kérdőívünkben rákérdeztünk azokra a konkrét problémákra, amelyekkel a vállalatok az időszak folyamán szembesültek. Feltételezésünk az volt, hogy egyrészt a jellemző problémák idővel változtak, másrészt pedig a vállalatok aktív alkalmazkodási lépései hatására más tényezők zavaró hatását sikerült kiküszöbölni. Feltételezésünk részben igazolódott, voltak hangsúlyeltolódások, de a változások mértéke nem volt meghatározó.

A válság mélyülésének időszakában (1989–1991) a vállalatok számára a következő problémák voltak a legsúlyosabbak:

1. általános gazdasági válság;
2. hitelek hiánya, túl drága hitelek;
3. korábbi KGST-partnerek elvesztése;
4. központi kormánytámogatás hiánya;
5. magas adók;
6. vevők fizetési késedelmei;
7. külföldi versenytársak;
8. alacsony végtermékek;
9. marketing, hatékony értékesítési szervezet hiánya;
10. szakemberhiány a könyvelésben, pénzügyön.

A kapott válaszok többsége, illetve *a legerősebb negatív hatásokkal járó tényezők 1990–1991-ben tehát erőteljesen kötődtek a cégeket akkor frissen ért sokkhatásokhoz.* A keleti piac összeomlásához, a szubvenciók megszűnéséhez, a restriktív monetáris politikához, a bevezetett új adókhöz, az import liberalizálásához. A válaszok másik csoportja a sokk hatására létrejött válságjelenségekre panaszkodik (fizetési késedelmek, általános gazdasági válság). És már ekkor is megjelenik, igaz kevésbé intenzíven, a válsághelyzetből való kilábaláshoz szükséges inputok hiánya (szakemberek, hitelek).

Rendkívül tanulságos összevetni az állami vállalatok válaszait a külföldi és hazai magántulajdonú cégek adataival. A súlypontok ugyanis esetenként erősen eltérnek. A külföldiek számára természetesen nem a feltételek változása okozott gondokat, hanem a normális, megszokott színvonalú működéshez szükséges feltételek hiánya (távközlési problémák, alacsony végtermékek), valamint a privatizált vállalatoktól átörökölt egyes negatívumok (termékek alacsony minősége).

A hazai magánbefektetők szinte mindenre panaszkodtak, és az általuk megadott pontértékek rendre sokkal magasabbak voltak, mint a másik két csoport esetében. Az állami vállalatok lényegében a fenti lista legfontosabb pontjait adták meg, és hozzávették a rájuk már ekkor (sokszor öröklötten) jellemző magas eladósdottságot.

1992-ben a megadott legfőbb problémák a következők voltak:

1. általános gazdasági válság;
2. magas adók;
3. vevők fizetési késedelmei;
4. korábbi belföldi partnerek csődbe menetele;
5. hazai versenytársak;
6. alacsony végtermékek;
7. külföldi versenytársak;
8. piacvesztés a cég bizonytalan jövője miatt;
9. központi kormánytámogatás hiánya;
10. hitelek hiánya, túl drága hitelek.

Ebben a listában a tovább mélyült gazdasági válság érhető tetten. A sokkhatások már nem szerepelnek (az új csődintézmény igen), annál erőteljesebbek azonban a sokk

hatására kialakult súlyos negatív tendenciák, az eladósodás, a csőd, a fizetési késedelmek. A panaszok másik része a piacon kibontakozó éles versenyt illeti, ami szempontunkból kedvező jelenség.

Érdekes változás, hogy az első időszakban felsorolt belső működési probléma lekerült a listáról. Vagyis a vállalatok saját megítélésük szerint hatékonyan oldották meg ezeket a feszültségeket (létszámfölség és szakemberhiány egyes területeken, a marketing- és értékesítési szervezet fejlesztése). Ezek helyett bekerült a hazai versenytársak megjelenése, ami nagyon öröndetes a kívülálló számára.

Ismét lényeges különbség van a három vállalatcsoport válaszai között. A külföldiek ekkorra lényegében sikerrel stabilizálták cégeiket, megtörténtek a szükséges belső átalakítások. Őket lényegében „csak” a válság miatti lanya piaci kereslet és az alacsony végtermékarak, illetve a magas adók indították panaszra. A hazai magánvállalkozók ismét panaszok áradatával jelentkeztek, majdnem változatlanul megismételve az előző időszakra vonatkozó észrevételeiket.

Az állami vállalatokban tovább húzódott a válság. Most már nemcsak a keleti piacok kiesése, hanem a hazai megrendelések elmaradása is jelentkezett. Súlyos problémák forrásává vált a tulajdonosi tisztázatlanság, illetve a cég jövőjét illető bizonytalanság (a privatizáció kimenetele, valamint a súlyos pénzügyi nehézségek miatt fenyegető csőd). Az állami cégek is visszajelezték a verseny növekvő intenzitását és az általános gazdasági válság valamennyi negatív hatását.

A megjelölt problémák orvoslásának módjait próbáltuk kimutatni a kérdőív következő részében. *Új termékeket a vártnál kevesebb vállalat vezetett be.* Új termékek bevezetéséről és a régiók fokozatos kivonásáról lényegében csak a gép- és műszeripari cégek jelentettek. Nem tudtuk eldönteni, hogy ez jellemző tendenciát jelent-e. Nem kizárható, hogy ezeknek a vállalatoknak egyes termékei amortizálódtak erkölcsileg a legnagyobb mértékben, ami piacképességük teljes megszűnéséhez vezetett.

Ezzel szemben a *technológiai fejlesztéseknek széles tér nyílt, és valamennyi ágazatra jellemző volt.* A folyamat különösen intenzív volt az első két évben, amikor a vállalatoknak több mint fele hajtott végre javításokat a meglévő termelési technológián, és/vagy vezetett be új eljárásokat. Ezeknek az intézkedéseknek a hatására többnyire a termelési eljárások hozamát sikerült növelni. De sok esetben éppen a diverzifikáltabb, speciális igényeket is kielégíteni képes kapacitások létrehozása történt meg.

A *technológiai fejlesztésben a külföldi tulajdonú cégek magas súlya* jellemző volt az egész időszakban, de főleg 1992-től. 1992 után új technológia bevezetésére összesen 23 cégnél került sor, ebből kilenc külföldi, öt hazai magáncég és kilenc állami vállalat volt. Ebben a szembeötlő eltérésben nyilvánvalóan az *eltérő tőkeellátottság* játszott a főszerepet.

Ha az új termékek bevezetése, a profilváltás nem is volt jellemző a vállalatok tevékenységére, lényeges változtatásokat nagyon sokan végrehajtottak a termékeken. A minőség javítására a megkérdezett vállalatok túlnyomó többsége vezetett be korszerű minőségellenőrzési intézkedéseket, rendszereket. Folyamatosan javult a beszerzett inputok minősége is. A termékfejlesztési tevékenység hatására a vizsgált vállalatok felében érdemi javulás következett be a gyártott termékek fizikai és teljesítményparamétereiben. A cégek negyede kínált egyedi igényeket kielégítő termékváltozatokat. A gépipar aktivitása a termékfejlesztésben különösen nagy volt.

A beruházási tevékenység a magyar gazdaságban a nyolcvanas évek folyamán folyamatosan hanyatlott. A rendszerváltást követően pedig egészen minimálisra zsugorodott. *A vállalatok egy részében a szükséges pótlásokat és karbantartásokat sem végzik el már évek óta. Ennek következtében a versenyképesség egyik legfontosabb kórlátja a műszaki színvonal lett.*

A beruházásoknál lehet a legélesebb szektorális határvonalat meghúzni. A tőkeintenzív ágak lemaradása az átlagosnál sokkal jelentősebb. A minta vállalatai közül 30 százalék jelentett gépeinél 15 évnél nagyobb átlagéletkort. Ebből 23 százalék

gépipari vagy műszeripari vállalat volt. Ezek a cégek csak elvétve és töredékesen (egyenetlenül) rendelkeznek korszerű berendezésekkel. Közben éppen az általuk kibocsátott termékek műszaki avulása a leggyorsabb. A korszerű gépek beszerzésének évtizedes pénzügyi és adminisztratív (COCOM) lehetetlensége a műszaki korszakváltásban megakadályozta ezeknek a cégeknek a lépéstartást.

A többi iparág gépi ellátottsága viszonylag elfogadható, a többség (40 százalék) esetében a géppark életkora 5 és 10 év között van. Ez az átlagéletkor is szükségessé teszi azonban egyes iparágak, vállalatok esetében a komplett felújítást, esetenként jelentős pótlást, nem is beszélve a modernizáció beruházásigényeiről.

Az értékesítés ösztönzése területén valamivel lanyhább volt az alkalmazkodás. A cégek kisebb arányban jelentettek változásokat. Legtöbbször saját értékesítési (marketing-) részleg felállítása vagy a meglévő bővítése volt jellemző. Szintén az értékesítés elősegítésére a vásárokon, szakkiallításokon történő bemutatkozás, valamint a rugalmas áralakítás említhető. Jelentős volt még az újabb kereskedő cégekkel kialakított kapcsolat az értékesítés fellendítésére.

Valamennyi alkalmazkodási lépésnél rendkívül aktívnak tűnnek a gépipari vállalatok. Saját kiskereskedelmi hálózat kialakítása, új szerződések kötése független nagykereskedőkkel, a garanciák és a szavatosság kiterjesztése egyaránt jellemző volt rájuk, és csak elvétve más vállalatokra. Ez a nagyfokú aktivitás nyilvánvalóan szorosan összefügg súlyos problémáikkal, és az adatok tanúsága szerint csak csekély sikerrel enyhítenek azokon. Az iparágban fellelhető pozitív példák viszont arra utalnak, hogy az alkalmazkodási lépések hatékonysága azért alacsony, mert a műszaki, beruházási problémák hatásait nem tudják kompenzálni. Az is elgondolkodtató ugyanakkor, hogy a rugalmas áralakítást bejelölő három műszeripari és két gépipari cég az általában jellemző nagyon magas fedezeti arány mellett mit ért valójában rugalmasságon?

Szervezeti, vállalatirányítási változtatásokat is hozott csaknem valamennyi vállalat. Érdekeség, hogy a gépipari cégek inkább az első periódusban voltak aktívak. Ezzel szemben a vegyipari vállalatok zömmel a másodikban hoztak ilyen lépéseket. Csaknem egyforma súllyal szerepeltek a következő lépések: szervezeti átalakulás (felügyelőbizottság kinevezése), változások a menedzsment létszámában, vezetők cseréje, a piackutatás és a költségkontroll mint döntéselőkészítő módszer és tevékenység bevezetése, új belső információs rendszer és pénzügyi figyelés bevezetése.

Megállapítható, hogy a modern vállalatok működés alapjait jelentő korszerű információs bázis keretei kiépültek a vállalatoknál. Működtetésük hatékonysága viszont eléggé vegyes. A menedzsmentben bekövetkezett változások pedig az esetek jelentős részében elkésettek voltak, nem tudták már megakadályozni a vállalatokban megindult negatív folyamatokat. Több esetben tovább rontott a helyzeten a kívülről hozott új vállalatvezetés hiányzó helyismerete. Az igazán sikeres váltások azok voltak, ahol a vállalatot jól ismerő szakemberek kerültek be/maradtak is a vállalatok élén. A vezetők eltávolításának leggyakoribb indokai a nyugdíjazás és a nem megfelelő szakmai háttér voltak. Nagyjából egyenlően kerültek a vállalatok élére vállalati második vonalból avanszált menedzserek és kívülről behozott szakemberek.

### Bérmunka

A vállalatok jól körülírható körében a bérmunkavállalás volt a kényszerexport mellett a másik forgalomkiesést kompenzáló próbálkozás. Jellemző volt, hogy a gépipari vállalatok nagyobb része már 1990-ben végzett bérmunkát. Már 1990-ben öt gépipari cég (hétből), valamint több vegyipari, műszeripari és textilipari cég jelentett bérmunkavállalást. 1993-ra ez a szám összesen 28-ra emelkedett (ez 41 százaléka a teljes mintának, a növekedés minimális volt). Főként újabb textilipari cégek léptek be (valamennyi vállalt bérmunkát). Tehát a jellemző 1990-ben a gép-, 1993-ban a gép-

és textilipari bér munkavállalás volt. Volumenét tekintve, a bér munka a forgalom 0–10 százalékáról 10–20 százalékra emelkedett sok esetben. Vámstatisztikák elemzése alapján több kormányzati forrás a bér munkavállalás erőteljes visszaesését mutatta ki 1993-ban. Az általunk vizsgált vállalati körben nem tapasztaltuk a bér munka visszaesésének jeleit.

A bér munkavállalás legfontosabb oka az volt, hogy a vállalatok a *bér munka segítségével* tudták biztosítani az *értékesítés folyamatosságát*. A 28 bér munkavállaló közül 15 adta meg ezt a választ átlagosan 2,6 pontértékkal, ahol a skála maximuma 3 volt. Második helyen az előzővel is összefüggő tényező, új piacok megnyitása szerepelt (17 válasz, 2,3 átlaggal). Hasonlóan jelentős szerepet játszottak a *finanszírozási problémák* is, vagyis hogy a magas kamatlábak mellett a termelés forgóeszköz-finanszírozását csak a pénzkímélő bér munka-konstrukciók alkalmazásával képesek megoldani a vállalatok. A 28-ból 13 cég a külföldi együttműködő partner kezdeményező szerepéről számolt be, mint meghatározó fontosságú tényezőről.

A bér munkáltató nemzetiségére irányuló kérdés segített meghatározni a textil- és gépipari cégek bér munkája között húzódó eltérések okát. Ezek szerint a *gépipari cégek nagyrészt régi kooperációs együttműködési rendszereiket folytatva más magyar cégek bedolgozói*. Ez a bér munka tehát nem nemzetközi bér munka. Ilyen csak egy volt közöttük. Ezzel szemben a *textilipari bér munka teljesen új, és világosan nemzetközi jellegű*, döntően német és osztrák, kisebb számban olasz, angol, holland, svájci megrendelőkkel. Ez magyarázza a bér munkavállalás okaiban bemutatott eltérést.

A bér munkavállalás következményei között legmarkánsabb kétségkívül az volt, hogy a *bér munkakapcsolatban végzett tevékenység sokkal egyszerűbb és alacsonyabb színvonalú, mint a vállalat felkészültsége* (20 válasz 1,9-es pontérték). Fontos következmény volt még, hogy a bevételek nem biztosítják a műszaki fejlesztés forrásait (16, 1,9), és hogy a szerződések esetiek, egyoldalúan felbonthatók, ezért bizonytalanok (14, 1,9). A kifejezetten kedvezőtlen, önköltséget alig biztosító feltételek létét a kérdőív szintén igazolta. Néhány cég a bér munkában előállított termékekkel elsősorban a magyar piacot látja el, de a többség a megrendelő országába szállítja vissza termékeit.

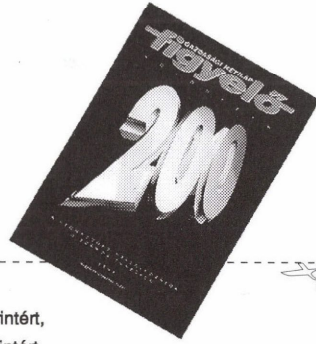
A bér munkát végző cégek mellett 15 cég jelentette, hogy maga is bér munkáltat, elsősorban más magyar vállalatokban. Ezek a cégek elsősorban a műszeriparban, a gépiparban és a vegyiparban tevékenykednek. Semmi jele nem volt viszont annak, hogy a magyar bér munkakapcsolatokat a térség más országainak konkurenciája veszélyeztetné. A verseny inkább a magyar jelentkezők között élesedik.



# Egy tiptop TOP-tipp

Jegyezze elő a TOP 200-at, és ha szerencséje van, egy Hewlett Packard OmniBook 530 tulajdonosa lesz.

A kiadvány megrendelhető a kiadónál és megvásárolható a nagyvárosok főbb hírlapárusainál



## Megrendelem a „TOP 200” című kiadványt

- magyar nyelvű változatát .....példányban, példányonként 550 forintért,  
 angol nyelvű melléklettel .....példányban, példányonként 770 forintért,  
 a céginformációt és elemzést floppy n 6000 forintért
- magyar nyelvű kezelőprogrammal       angol nyelvű kezelőprogrammal       5-1/4" disk-en  
 3-1/2" disk-en       a jelölt formátumban: ASCII (.txt)       Windows (.WRI)  
 EXCEL for Windows (.XLS)       Works (.wks)       Foxpro (.dbf)
- Átutalással fizetek       Kérem, küldjenek postai utalványt

Cég

Megye

Város

Utca

Házaszám

Irányítószám

A számlia végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (MKB 203-27572) átutalom, vagy csekken befizetem.

A HP OmniBook 530-at 1994. november 25-én sorsoljuk ki.

Postacímünk: Figyelő Rt. 1355 Budapest Pf. 18      Telefon: 111-1850, 131-0395      Fax: 153-0106

Az árak az áfát is tartalmazzák.

.....  
aláírás

A Közgazdasági Szemle 1994. július–augusztusi számának 638. oldalán a 3. táblázat adataiba – a szerzői kéziratban történt elírások miatt – néhány hibás adat került be. Az áttekinthetőség céljából közöljük a helyesbített táblázatot:

3. táblázat

### Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó társadalmi termelés változása (Az előző év százalékában)

Ország	1990	1991	1992	1993	1990–1993
Nyugat-Európa	1,4	1,3	2,4	1,0	6,2
Dél-Európa	1,0	0,9	1,4	1,1	4,5
Észak-Európa	0,7	0,9	2,7	2,3	6,4
Lengyelország	-8,0	-2,1	6,9	6,0	-2,1
Csehország	1,8	-13,5	-4,5	2,3	-14,0
Szlovákia	-3,0	-11,3	-1,7	..	-15,4
Magyarország	-1,6	-5,2	5,4	6,6	4,8
Románia	-6,4	-13,0	-12,4	..	-28,7
Bulgária	-3,0	1,3	5,0	..	3,2
Szlovénia	0,2	-1,8	-0,6	3,2	0,9

A fentiekre a szerző és a szerkesztő azért is fontosnak tartja a figyelmet felhívni, mert a hazai termelékenységre vonatkozó javított adatok – a statisztikák minden bizonytalansága ellenére – némileg más megvilágításba helyezik a reálkeresetek utóbbi időben megfigyelt javulását.

## Kedves Olvasónk!

Az MTA Közgazdaság-tudományi Bizottságának folyóirata, a **Közgazdasági Szemle** – közel százhusz éves hagyományait követve – arra törekszik, hogy a legfontosabb, legidősebb írásoknak adjon teret hasábjain a közgazdasági gondolkodás valamennyi területéről.

A **Közgazdasági Szemle** szerkesztőbizottságában a közgazdaság-tudomány sokféle ágának és iskolájának képviselői foglalnak helyet. Nem kis részben nekik, valamint a folyóirat közismerten *szigorú szakmai szűrőrendszerének* köszönhetően biztos lehet abban, hogy *igazi minőséget* kap az Olvasó, függetlenül attól, hogy a szakma valamelyik „nagy neve”, avagy egy eddig még ismeretlen „nagy ígérete” jegyez-e egy tanulmányt.

Ugye Önnek is fontos, hogy lépést tartson a szakma fejlődésével?

Akkor válassza a legkézenfekvőbb megoldást – fizessen elő a **Közgazdasági Szemlére**.

Előfizetési díj: egy évre 3000 forint, fél évre 1500 forint.

A **Közgazdasági Szemle** előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámára.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Recombinant property in East European capitalism**

*David Stark*

In contrast to the problematic of transition, this paper sees social change not as the passage from one order to another but as rearrangement in the patterns of how a multiplicity of social orders are interwoven. From that perspective we see organizational innovation not as replacement but as recombination. The findings of field research in Hungarian firms, data on ownership of the largest Hungarian enterprises, and interviews with key policy makers in government, banking, and industry indicate the emergence of new property forms that are neither state owned nor private, in which the properties of private and public are dissolved, interwoven, and recombined.

Recombinant property is a form of organizational hedging, or portfolio management, in which actors are responding to extraordinary uncertainty in the organizational environment. For enterprise actors the question is not simply "Will I survive the market test?" but also, under what conditions is proof of worth on market principles neither sufficient nor necessary to survive. Recombinant property is an attempt to have resources in more than one organizational form—or similarly—to produce hybrid organizational forms that can be justified or assessed by more than one standard of measure. The clash of competing organizational principles that characterizes postsocialist societies produces new organizational forms; and this organizational diversity can form a basis for greater adaptability.

At the same time, however, this multiplicity of ordering principles creates problems of accountability. Accompanying the decentralized reorganization of assets is a centralization of liabilities. Both processes blur the boundaries between public and private. On the one hand, privatization produces the criss-crossing lines of recombinant property; on the other, debt consolidation transforms private debt into public liabilities. Whereas in the state socialist economy paternalism was based on the state's attempts at the centralized management of assets, in the first years of the post-socialist economy paternalism is based on the state's attempts at the centralized management of liabilities.

## **Measurement of GDP with the aid of proxies**

(A time-series application of the Jánosy-method)

*András Bródy*

The short-cut method applied by Jánosy compares the development level of individual countries without recourse to the price systems. The procedure speeds up and simplifies spatial comparisons and, at the same time, significantly increases the exactness and reliability of the computations. It is questionable, however, to what extent this method is suited for comparisons over time. Investigating this problem the author prepares for the critique and completion of the rather deficient and—as it turns out from the study—unfortunately not sufficiently reliable time series of the Hungarian GDP on the basis of theoretical and practical considerations. The procedure is applied in the study to the time series officially published for the years between 1924–1990.

## **Treatment of structural changes in the econometric models of the economy in transition**

*Judit Neményi*

In the period of transition from centrally planned economy to market economy economic modeling runs into several difficulties. The article first discusses the various forms of manifestation of structural changes and their consequences for modeling and then shows the possibilities for treating the problems in the framework of econometric approach. Only the foundation of model construction with the aid of time series is discussed in detail, with particular attention to identifying the trend and difference-stationary time series and those comprising segmented trend. The computations performed with the data of Hungarian macroeconomic time series covering the period between 1960–1994 show that also the development of the Hungarian economy—and the majority of the most important indicators representing it—can be described with processes of segmented trend, and this particular feature has to be taken into account in the estimation of econometric models, too.

**Gipsies on the labour market***Gábor Kertesi*

The study attempts to find the sources of the inequality of chances of gipsies on the labour market. It is based on the micro-level data of the September–November 1993 wave of the ELAR labour survey and relies on the analytical models of economics. The author investigates four problems in detail: the differences between gipsy and non-gipsy groups in participation rates, in the probability of job seeking, in the chances of unemployment and in earnings.

**Conferring the title of academic doctor to the “quack doctor”****(Documents relating to the defence of his academic doctoral theses by Tibor Liska in 1992)**

Tibor Liska is an author of many genres: his writings were published in the most diverse forms from essay to pamphlet, from studies to critiques — also in the columns of this periodical.

It is only a single genre that does not at all befit him: an obituary. A dignified homage is entirely alien to the daredevil of economics. We should like to evoke him in a manner characterizing him: in the heat of live dispute. He defended his doctoral theses — whose documents are here published — in a closed session, as it had happened many times in the life of Tibor Liska. A symbolic meaning should be attributed to the fact that his last public appearance was only before a dozen people — though this was due to his illness. But it may also be considered symbolic that his passionate critique, his responsible warnings awakening us from our indifference now reach those to whom they had been addressed.

**Efforts of Hungarian firms at adjustment in the course of the transformation crisis***Miklós Szanyi*

The shocks accompanying the change of system basically threw into confusion the environment in which Hungarian industrial firms had been operating. The two most important changes were the liquidity crisis also caused by the loss of markets and the uncertainty of ownership. A part of the firms, drifting along, merely suffered under the blows, while others made efforts at active adjustment. According to researches conducted in the Institute for World Economy of the Hungarian Academy of Sciences, a part of the active steps taken, thus the undertaking of jobworks and forced exports, did not ease the liquidity tensions. Other steps, however, were often more successful. Those efforts at adjustment proved to be really successful through which the management implemented such strategy which combined the fundamental transformation of operation with the change in ownership and could maintain its own leading role in the transformation process.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, November 1994

CONTENTS

<i>David Stark</i> : Recombinant property in East European capitalism .....	933
<i>András Bródy</i> : Measurement of GDP with the aid of proxies .....	949
<i>Judit Neményi</i> : Treatment of structural changes in the econometric models of the economy in transition .....	967
<i>Gábor Kertesi</i> : Gypsies on the labour market .....	991

RELATED CONFERRING OF AN ACADEMIC DOCTORAL TITLE

Documents relating to the defence of his academic doctoral theses by Tibor Liska  
(1992)

<i>Tibor Liska</i> : In brief about the Anti-lion .....	1024
<i>Antal Máriás</i> : The experimenting economist .....	1027
<i>Tamás Nagy</i> : Originality and acumen .....	1029
<i>Kálmán Szabó</i> : Realized utopias – the after-life of Liska's bold ideas .....	1030
<i>Tibor Liska</i> : Anti-monopoly .....	1033

WORKSHOP

<i>Miklós Szanyi</i> : Efforts of Hungarian firms at adjustment in the course of the transformation crisis .....	1036
---	------

English abstracts of the articles .....	1051
---	------

---

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43 45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. szeptember 30.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/11-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 10,7 (A/5) ív terjedelemben

HU ISSN 0023 4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hirlapképzésítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 200 Ft

# Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban  
71 helyen várjuk Tisztelt Ügyfeleinket

## LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ lakossági forint bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- ◆ lakossági betétlekötési lehetőség;
- ◆ forint és deviza alapú bankkártyák;
- ◆ értékpapírforgalmazás;
- ◆ devizaszámlavezetés;
- ◆ széf és letéti szolgáltatás;
- ◆ valutaváltás;
- ◆ Western Union készpénzes azonnali átutalás.

## VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- ◆ rövid-, közép és hosszulejratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzügyi hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltóleltételezés;
- ◆ külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- ◆ értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- ◆ Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaeigenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

**BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: KÖZPONT:** 1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 • **BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltég (Hilton):** 1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 • **EMKE Kirendeltég:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1119 Budapest, Fieles út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Vár ú. 202/6 T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1031 Budapest, Hengyermén u. 5 T: 266-3222 • **Budagyöngye Kirendeltég:** 1026 Budapest, Szilágyi Erzsébet fasor 121. T: 275-0839 • **Kirendeltég:** 1051 Budapest, Bajcsy-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1054 Budapest, Kilmán I. u. 2. T: 269-2333 • **Kirendeltég:** 1093 Budapest, Fiumei út 8. T: 266-0334 • **ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Lukács u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestfővárosi Fiók:** 1184 Budapest, Üllői út 396. T: 178-6577 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1173 Budapest, Petri út 159-163. T: 256-6000.

**VIDÉKI BANKSZERVEK:** 2660 Balassagyarmat, Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 • 8630 Balatonboglár, Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-919 • 5600 Békéscsaba, Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 • 2060 Bicske, Kossuth tér 7. T: 22/350-414 • 2700 Cegléd, Rákóczi u. 2. T: 53/310-077 • 8840 Curgó, Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 Dabas, Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunaújváros, Dózsa Gy. 4/b. T: 25/310-711 • 3300 Eger, Dobb tér 9. T: 36/410-488 • 2500 Esztergom, Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 • 2100 GÖDÖLLŐ, Szabadság tér 6. T: 28/310-255 • 3200 Gyöngyös, Fő tér 19. T: 37/312-578 • 9021 Győr, Bajcsy Zs. u. 18. T: 96/326-444 • 7400 Kaposvár, Fő u. 3. T: 82/415-322 • 6000 Kecskemét, Dobb tér 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Kecskemét, Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8340 Keszthely, Petőfi u. 1. T: 83/313-223 • 6200 Kiskőrös, Petőfi tér 18. T: 78/311-344 • 2340 Kiskunlacháza, Dózsa Gy. u. 7. T: 24/330-150 • 2900 Komárom, I. Mártírok út 16. T: 34/341-790 • 6090 Kosszentmiklós, Kálán tér 12. 1/5. T: 76/351-155 • 8700 Marcali, Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 Mezőtúr, Dózsa Gy. u. 42-44. T: 56/344-886 • 3530 MISKOLC, Mándyteret tér 4. T: 46/328-011 • 3530 Miskolc, Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 • 7700 Mohács, Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 • 2200 Monor, Kossuth u. 73. T: 60/314-760 • 8800 Nagykutya, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagykáta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagyhódász, Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Bessenyei tér 17. T: 42/343-361 • 7030 Paks, Dózsa Gy. u. 10. T: 75/310-288 • 7626 Pécs, Búza tér 6. T: 72/336-066 • 7626 Pécs, Széchenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 Ráckeve, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 Rétság, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgótarján, Losonci u. 2. T: 32/317-788 • 9400 Sopron, Szentlélek u. 5. T: 99/338-038 • 6720 SZEGED, Klauzál tér 4. T: 62/485-585 • 7100 Szekszárd, Gany tér 4. T: 74/312-733 • 2000 Szentendre, Duna-korzó 18. T: 26/311-633 • 2000 Szentendre, Városház tér 2. T: 26/311-485 • 8002 Székesfehérvár, Bástya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szigetzentmiklós, Losonci u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szigetvár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szob, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hőök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathegy, Kőszegi u. 3/a. T: 94/325-852 • 7090 Tamási, Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 Tapolca, Fő tér 15. T: 87/312-244 • 2801 Tatabánya, Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tiszafüred, Fő u. 36. T: 59/351-051 • 5800 Tiszafüred, Kacsinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Közútszág u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Busznyai A. út 26. T: 88/424-499 • 8900 Zalakeresztúr, Kossuth út 2. T: 92/311-306

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitvatartással várjuk Önöket!



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10. Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358

**XLI. ÉVFOLYAM**

**1994. DECEMBER**

**DAVID STARK**

**Új módon összekapcsolódott régi építőelemek:  
rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – II.**

**VOSZKA ÉVA**

**Üzleti kultúrák ütközete**

**BODA DOROTTYA–HOVORKA JÁNOS–NEUMANN LÁSZLÓ**

**A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai**

**CSERMELY ÁGNES–KADERJÁK PÉTER**

**Az ipari szerkezetátalakulás környezeti hatásai**

**BOKOR ATTILA**

**Posztmodern a menedzsmenttudományban**

**GELEJI FRIGYES**

**A műszaki értelmiség helyzete és szerepe**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**A szerkesztőbizottság tagjai:**

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bognár József, Bródy András (elnök), Chikán Attila, Csaba László, Csikós-Nagy Béla, Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fekete Ferenc, Inotai András, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Laki Mihály, Mátyás Antal, Nagy Aladár, Palánkai Tibor, Simai Mihály, Sipos Aladár, Petschnig Mária Zita, Susánszky János, Szabó Kálmán, Szalai Erzsébet, Tardos Márton, Veress József, Zalai Ernő

---

**Közgazdasági Szemle, XLI. évfolyam, 1994. december**

**TARTALOM**

<i>David Stark</i> : Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – II. ....	1053
<i>Voszka Éva</i> : Üzleti kultúrák ütközete .....	1070
<i>Boda Dorottya–Hovorka János–Neumann László</i> : A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai .....	1084
<i>Csermely Ágnes–Kaderják Péter</i> : Az ipari szerkezetátalakulás környezeti hatásai .....	1097

**MŰHELY**

<i>Bokor Attila</i> : Posztmodern a menedzsmenttudományban .....	1118
--	------

**SZEMLE**

<i>Geleji Frigyes</i> : A műszaki értelmiség helyzete és szerepe .....	1133
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	1143
A Közgazdasági Szemle 1994. évi számaiban megjelent írások jegyzéke .....	1145

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:**

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Közép-európai Hitel Bank, Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt., ÁFEOSZ Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége, Kossuth Holding Vagyonkezelő Rt.

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna  
Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula,  
Halm Tamás, Sok Ödön  
Tervezőszerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea



DAVID STARK

## Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – II.

---

A rekombináns tulajdon formáinak vizsgálata után a cikk második részében látni fogjuk, hogy a posztoszocialista korszakban a különféle szervező elvek egyidejű jelenléte hozzájárulhat új típusú szervezeti formák kialakulásához. Ez a körülmény arra ösztönzi továbbá a gazdasági szereplőket, hogy diverzifikálják vagyoni elemeiket, és más módon kapcsolják össze az erőforrásaikat. A tulajdonosi átalakulást is egy szokatlan szemszögből vizsgálja a szerző, amennyiben a vagyoni elemek és jogosultságok újraelosztása mellett számba veszi a tartozások és kötelezettségek reallokálását is.

Az elmúlt években a magyar gazdaságban végbement a magánjellegű tartozások központosítása. Az eszközök decentralizált újjászervezésével párhuzamosan ez olyan helyzetet teremtett, amelyben a gazdasági egységeket egyszerre sokféle elv szerint el lehet számoltatni, s maguk is számos módon igazolhatják tevékenységüket. E folyamat megértése céljából a szerző olyan módon értelmezi a társadalmak komplexitását, amely mind a marxizmustól, mind a modernizációs elmélettől különbözik.\*

---

\* A szerző a tanulmány első – novemberi számunkban megjelent – részében a kézirat imprimálása után a következő, a 936. oldal utolsó bekezdéséhez kapcsolódó, kiegészítést juttatta el szerkesztőségünkhöz:

A posztoszocialista országok olyan különleges laboratóriumnak tekinthetők, ahol tesztelni lehet a társadalomtudományi elméleteket. Itt nem kerül sor ilyen horderejű átalakulások rendszerint nem hagyják érintetlenül magukat az ellenőrzés alá vethető elméleteket sem. E tanulmány nem törekszik ugyan a társadalmi változás új elméletének kidolgozására, de a régi elmélet ellenőrzésénél ambíciózusabb céljai vannak. Feladata olyan elemzési eszközök kidolgozása, melyekkel megragadhatók és interpretálhatók az új kelet-európai társadalmi kísérlet által nyújtott felismerések és tanulságok.

Azáltal, hogy a sajátos posztoszocialista átalakulást a meglévő elemek új módon való összeillesztéseként fogjuk fel, mód nyílik olyan fogalmak újragondolására, mint a tulajdon, a szervezeti változás, valamint az alkalmazkodóképesség és számonkérhetőség közötti viszony. A deduktív és induktív vizsgálati módszerek erőltetett dualizmusából is kilépünk: az új elemzési eszközeink kidolgozásánál ugyanis egyik szemünket az elméletre vetjük, de mindvégig az empirikus vizsgálati eredményekre támaszkodunk.

### A rombolástól a szervezeti sokféleségig

Hogyan érthetjük meg azokat az újszerű kelet-európai tulajdonformákat, azokat a szervezeti „szörnyszülötteket”, melyek látszólag összeegyeztethetetlen elemekből épülnek fel? Melyek kialakulásuk okai, és milyen következményekre fognak ezek vezetni? Hozzájárulnak-e vajon a gazdasági fejlődéshez, vagy éppen akadályozzák majd ezt? Tanulhatunk-e majd tőlük olyasmit, ami gazdagíthatja és elmélyítheti a gazdasági változásokra vonatkozó általános ismereteinket?

Az „átmeneti” gazdaságokkal foglalkozó kiterjedt irodalom egyik központi kérdése kézenfekvő kiindulópontul szolgálhat: hozzájárulnak-e az új tulajdonformák a kreatív romboláshoz. Ez a lakmuszpróba azon a széles körben osztott nézeten alapul, hogy a gazdasági fejlődést a „szelekciós mechanizmusok működtetésével” lehet a leginkább elősegíteni, vagyis engedni kell az alacsony hatékonyságú vállalatokat csődbe jutni. A rekombináns tulajdon nem kaphatna egyértelműen pozitív osztályzatot, ha ennek alapján értékelnénk. A cikk első részében bemutatott kereszttulajdonosi formák klasszikus kockázatmegosztó és -szétterítő eszköznek számítanak, melyek tompítják a vállalatok eredményességének eltéréseit. Ha az erősebb vállalatok teljesítményének egy részével a gyengébbek túlélését támogatják, akkor ezzel nem segítik, hanem éppen hátráltatják a hagyományos értelemben vett kreatív rombolást.

Vannak azonban némi kétségeink az iránt, hogy vajon a tömeges csődök elsőpró erejű hulláma tényleg a hosszú távon legjobb hatású orvosság-e a posztoszocialista gazdaságok bajaira. A keleti piacok elvesztésével és a potenciális új nyugati kereskedelmi partnerek gazdasági stagnálásával olyan mély és elnyújtottá vált a közép-kelet-európai országok transzformációs válsága, amely túlszabja a két világháború közti nagy gazdasági válságon is (Kornai [1993], Szelényi [1993]). Ilyen körülmények között a tökéletesen kemény vállalati költségvetési korlátok nemcsak a rosszul gazdálkodókat vinnék csődbe, hanem olyan cégeket is, melyek egyébként nagyon jó alkalmazkodási teljesítményre lennének képesek. Azzal érvelhetnénk, hogy az öncélú rombolás és a kreatív rombolás nem ugyanaz; a rekombináns tulajdonformák pedig a kockázatok megosztásával megmenthetnek néhány problémákkal küzdő, de életképes céget anélkül, hogy masszív állami beavatkozásra lenne szükség.

A posztoszocialista gazdaságokra jellemző nagyon magas fokú bizonytalanság az előzőeken túl olyan viselkedési formákat idézhet elő, melyek stratégiai komplementaritással jellemezhetők. Ennek egyik következményeképp a beruházások alacsony szinten stagnálhatnak (a vállalatok lemondanak a beruházásokról, mert rossz konjunktúrára következtetnek abból, hogy más vállalatok is tartózkodnak a beruházásoktól). Az ilyen fajta rossz egyensúlyi helyzetek csapdáiból is segíthet kitörni a kockázatok vállalatok közti megosztása, mert ez erősítheti a beruházási hajlandóságot.<sup>1</sup> A posztoszocialista transzformációs válság időszakában a vállalatok meredek sziklafalat ostromló hegymászókra hasonlítanak; a vállalatokat összefűző kereszttulajdonosi szálak pedig a hegymászókat összekötő kötelek funkcióját töltik be.<sup>2</sup> A vállalati csődök mesterségesen leszorított arányán siránkozó neoliberalisok figyelmen kívül hagyják, hogy a vállalatokat összefűző kötelek e bonyolult csúcsmászási próbálkozás elengedhetetlen kellékeinek számítanak.

A gazdasági fejlődés Közép-Kelet-Európában megkívánja, hogy mind a ki-, mind a belépések száma a szokásosnál magasabb legyen. Több cégnek – valójában elég soknak – meg kell tehát szünnie. E rombolás azonban csak akkor lesz *kreatív*, ha nemcsak új szervezetek, hanem *új szervezeti formák* is létrejönnek helyükbe. A szocializmus ugyanis nemcsak azért bukott meg, mert szelekciós mechanizmus

<sup>1</sup> A posztoszocialista gazdaságokban fellépő stratégiai komplementaritásokról elsősorban Litwack [1994] ad áttekintést.

<sup>2</sup> A tanulmány egy korábbi változatához fűzött megjegyzései között Claus Offe ajánlotta e hasonlatot a helyzet megvilágítására.

hiányában nem tüntette el a rosszul működő szervezeteket, hanem azért is, mert az összes erőforrását egyetlen szervezeti formában, az állami vállalatban hasznosította. A szocializmus drasztikusan elsorvasztotta a szervezeti sokféleséget, és emiatt nem állt rendelkezésére szervezeti megoldások széles skálája a kollektív cselekvés problémáinak megoldására. Az egyes szervezeti formákat úgy is lehet tekinteni, mint begyakorlott cselekvési formák (rutinok) sajátos együttesét, s ha ezek nem állnak kellő változottságban rendelkezésre, akkor a környezeti változások esetén igen értékesnek számító információforrástól esik el a társadalom (Hannan [1986], Boyer [1991], Stark [1989]). A szervezeti formák viszonylagos szegényessége Kelet-Európában további nyomatókat ad annak a korábban felvetett kérdésünknek, hogy honnan is származnak az (új) szervezeti formák.

E kérdésre adott válaszokat a gazdaságszociológiában három nagyobb csoportba lehet sorolni. Az első a *tökéletlen reprodukció* elmélete. E szerint gyakran előfordul, hogy egy szervezet (vagy annak korábbi tagjai) létre kíván(nak) hozni valamely már bevált forma lemásolásával egy új szervezetet, de nem sikerül pontosan reprodukálni az utánozni kívánt forma begyakorlott cselekvési formáinak teljes készletét. Az így megszülető szervezeti mutáns nagy valószínűséggel életképtelen lesz, viszont ha képes a túlélésre, akkor a szervezetek ökológiája egy új fajjal gazdagodhat (Hannan–Freeman [1986]). Másodikként a *diffúziós válasz* említhető, mely szerint az új formák egy másik gazdasági szektorból vagy egyáltalán a gazdasági szférán kívülről származnak. Ezen elméletnek egy kifinomultabb változata szerint kölcsönös megfelelések utánzás révén állnak elő, azzal tehát, hogy egyes szervezetek hasonulni igyekeznek saját területük sikeres szervezeteihez (Powell–DiMaggio [1983]). A harmadik válasz az *intézményesülés fellazulásából* (*de-institutionalization*) indul ki. E szerint, ha fellazulnak az egyes intézményi populációkat addig egymástól elválasztó határvonalak, akkor ez új intézményi formák kialakulását eredményezheti (Powell–DiMaggio [1991], Hannan–Freeman [1986]).

Jelenleg mindhárom említett módon születnek új intézményi formák Kelet-Európában. Tökéletlen reprodukció kétségkívül előfordul. Minthogy azonban ez csak igen lassan képes érdemleges változásokat előidézni, jelentősége elhanyagolható a második és harmadik módozathoz képest. Ami a diffúziót illeti, a nyugati multinacionális vállalatok nagy erővel nyomulnak be a régióba; ezek új vállalatirányítási módszereket hoznak magukkal, melyeknek erős demonstrációs hatásaik vannak (Kogut [1994]). Nem szabad azonban túlhangsúlyozni a multinacionális vállalatok hozzájárulását a szervezeti sokféleség újbóli megteremtéséhez. Egy új faj inváziója gyorsan felboríthat ugyan egy törékeny ökológiai egyensúlyt, a multinacionális vállalatok azonban csak igen hosszú távon veszélyeztethetik a kelet-európai gazdaságok szervezeti felépítését. Ennek az az oka, hogy a külföldi közvetlen beruházások csak tört részét adják e gazdaságok teljesítményének még Magyarországon is, amelyek e téren vezető helyet foglal el a régióban. Nagyobb aggodalomra ad okot az a körülmény, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalatok túlságosan simán beilleszkedhetnek az államszocializmustól örökölt monopolisztikus gazdasági struktúrába. Sok nyugati multinacionális cég nagyon is monóton veti rá magát a privatizálásra kerülő állami vállalatokra, az utóbbiak által birtokolt szokatlanul magas piaci részesedésre való tekintettel. A dohányipari cégek például hírhedtek arról, hogy kiemelkedő árat fizetnek olyan állami koncesszióért cserébe, melyek gyakorlatilag monopolista helyzetbe juttatják őket az adott piacokon. A gépkocsigyártók állami szubvenciókra, kedvezményes hitelekre és szigorú importkorlátozásokra tartanak igényt a verseny korlátozása érdekében (Volvey [1993]). Az új multik lába könnyedén becusszan a régi szocialista vállalat cipőjébe. -

A harmadik folyamat, az intézményesülés fellazulása szintén hozzájárul új szervezeti formák kialakulásához Közép-Kelet-Európában. A magyar gazdaságban valójában már a nyolcvanas évek folyamán kezdtek elmosódni a határvonalak a korábban gondosan szelvényt választott szervezeti populációk között. Témánk szempontjából legnagyobb jelentőségük azoknak a széles gazdasági, jogi és társadalmi változások-

nak volt, melyek elhalványították a magán- és a közösségi tulajdonformák közötti határvonalakat. Miközben a kommunista *politikai rendszer* a magán- és az állami szféra közötti választóvonalak megszüntetésére épült, azalatt a szocialista *gazdaságot* a magán- és a közösségi tulajdonformák tökéletes elválasztása jellemezte, amelyet az állami, szövetkezeti és magántulajdon merev hierarchikus viszonyának formájában szentesítettek. Ezeket a kikezdehetetlen határvonalakat először a mezőgazdaságban lépték át a hetvenes évek vége felé, amikor elmosódtak a választóvonalak a szövetkezetek és a háztáji gazdaságok tulajdona között (*Szelényi* [1992]). 1982-től azonban már az állami és a magántulajdon közötti határok is erodálódni kezdtek, még a magyar feldolgozóipar legfejlettebb ágazataiban is. Az intézményesülésnek ez a fellazulása fokozta a szervezeti változatosságot, mivel átfedés jött létre az ún. második gazdaság szervezetei és a szocialista vállalatok populációja között.

A legkiemelkedőbb szerepet az új szervezeti formák között egy hibrid tulajdonforma, a vállalati munkaközösség (vgmk) játszotta. Ez félautonóm alvállalkozó egység volt, amely a vállalat eszközeivel javakat termelt és szolgáltatásokat végzett „munkaidő után” (*Stark* [1986], [1988]). Átkerülvén a mezőgazdaságból az iparba, némi változást ment át ez az „ipari háztáji gazdaság”, mert nem rendelkezett a vagyontárgyak elidegenítési jogával, viszont használhatta azokat a nap vagy a hét meghatározott szakaszában. Sőt mi több, ezek a „munkaközösségek” komoly jogokra tettek szert a reziduális jövedelmek elosztásában („vállalkozói jövedelmek” nem ritkán meghaladták a vezetői fizetéseket is), valamint a vagyontárgyak használata felett („hattól kettőig nekik dolgozunk, kettőtől hatig pedig magunknak” – ez a mondás járta körükben).

Azzal azonban, hogy ezek a munkaközösségek gyakorlatilag minden szocialista vállalatnál megjelentek, és végül már az ipari munkaerő több mint tíz százaléka érdekelve volt bennük, a magyar menedzseri réteg jelentős része tapasztalatokat szerezhetett egy, a tulajdon tekintetében hibrid jellegű szervezeti formában. A mostani adatszűjtés folyamán többször talákoztam olyan új bolygóvállalatokkal (résztvénytársaságok kft.-jeivel), melyek a korábbi munkaközösségek (vgmk-k) közvetlen szervezeti utódainak tekinthetők.

Ahol a munkaközösségek nem egyenesági szervezeti elődök voltak, ott legalábbis a mai rekombináns tulajdonosi formák szervezeti előfutárainak számítanak. E munkaközösségi tagok hasonlóak voltak az ügyes pallérhoz, aki az éppen kéznél lévő anyagokkal is össze tudja hozni az épületet. A vgmk.-k keretein belül átcsoportosították az üzem különféle részeiben fellelhető erőforrásokat, és képesek voltak ugyanígy kombinálni az informális kapcsolatokban jelen lévő reciprocitás normáit a speciális szakértelemmel rendelkezők technikai normáival. Mivel a szóban forgó alvállalkozói egységeket nem hierarchikus módon szervezték meg, hanem engedték érvényesülni önszerveződésüket, a tagok kiválasztásánál ezek igyekeztek különféle képességekkel rendelkező munkatársakat összehozni. A tagok közé kerültek politikai tőkével, társadalmi kapcsolatokkal, technikai készségekkel és vezetői képességekkel rendelkezők is, ezáltal pedig a munkaközösség kollektív tőkéje felülmúlta tagjai kvalitásainak egyszerű összegét (részletesebben lásd *Stark* [1988]). S minthogy a szervezeten belüli munkamegosztás is rugalmasabb volt náluk, eredményesen versenybe szállhattak a vállalaton belüli feladatokért, és a vállalat külső partnereinek is kedvezőbb ajánlatokat tehetek, mint saját anyavállalatuk.

A vállalati munkaközösségek között persze akadtak úgyszólván álcázatlan járadékvadász kompániák is, melyek privatizálták a profitot, a költségeket pedig áthárították az állami tulajdonban lévő vállalatra. Mások viszont meglepetést szerezhettek és örömet okozhattak volna talán még Schumpeter számára is, aki bizonyosan csodálkozott volna, hogy vállalkozókra bukkan *szocialista* vállalatokon *belül* is. Ez utóbbiakról azt mondhatnánk, hogy új erőforrásokat „fedeztek fel”, ezzel azonban azt sugallnánk, hogy ezek az erőforrások már korábban léteztek, csak rejtve voltak, vagy nem használták ki teljesen őket. Ahhoz azonban, hogy az erőforrásokat új módon kapcsolhassák össze, előbb újra kell értelmezni ezeket – észre kell venni egy viszonyt, egy célt, egy

folyamatot vagy valamit, aminek értéke van. A tulajdonviszonyok átrendezése megköveteli a dolgok tulajdonságainak újraértelmezését is. Az a képesség, hogy meglássonak erőforrásokat ott is, ahol korábban senki sem vett észre semmit, hogy álrühában lévő jelenségeket is azonosíthassanak, hogy ráismerhessenek valamire, és mindezt hasznosítsák is, kifinomult érzéseket és szervezési rugalmasságot (reflexivity) feltételez. A munkaközösségek tagjai pedig azért tehettek szert minderre, mert bár mindennapjait egyazon fizikai, technológiai és társadalmi közegben éltek, ebben a közegben alapvetően eltérő elvek alapján működő szervezeti formák sokaságával találkoztak.

A vállalati munkaközösségek sajátosságainak ez a rövid áttekintése és ennek az átalakulás során létrejött rekombináns tulajdonformákkal való összevetése egy újabb választ sugall arra a kérdésre, hogy honnan is származnak az (új) szervezeti formák. Ezek szerint nemcsak ott várhatunk új szervezeti formák felbukkasására, ahol rutin cselekvési láncolatok mutánsai keletkeznek, ahol szervezetek egymásra hatnak, és ahol szervezeti populációk átfedésbe kerülnek, hanem ott is, ahol ellentétes szervező elvek ütköznek egymással. Ilyen viszonyok között a szervezetépítőknek nemcsak a szervezetek élővilágában kell ügyesen manőverezniük, hanem a szervező elvek komplex ökológiai rendszerében is. Erre adnak példát a rekombináns tulajdonformák kelet-európai építőmesterei is.\*

### A rekombináns tulajdon mint sajátos portfóliómenedzsment módszer

E módszer lényegének megértéséhez először is meg kell különböztetnünk a *kockázatot* és a *szervezeti környezet bizonytalanságait*. Az előbbi elvileg kalkulálható, és ennél fogva a számok nyelvén kifejezhető, az utóbbi mélyebben fekvő, bár diffúzabb jelenség. Az átalakulóban lévő gazdaságokban a vállalatoknak nem egyszerűen az okoz fejtorést, lesz-e kereslet termékeik iránt, gyorsan megtérülnek-e beruházásaik, kellő szintet ér-e el profitabilitásuk, hanem bizonytalanságban vannak afelől is, hogy milyen szelektív elv érvényesül velük szemben. Nemcsak a *piac próbájának* kiállításától függ tehát sorsuk, hanem a körülmények alakulásától is, mert előfordulhat, hogy a piac pozitív értékítélete se nem elégséges, se nem szükséges feltétele a szervezet életben maradásának. Minthogy az értékek és az értékelések kétértelműségére az átalakulóban lévő gazdaságok mintapéldaként szolgálnak, nem lehetsz biztos benne, adott esetben melyik mérővel is fognak megmérni. Milyen bizonyíték szükséges, és milyen elv alapján igazolható, hogy ezt és ezt az erőforrást a gondjaidra lehet bízni? Mivel a válasz bizonytalan, a gazdasági szereplők igyekeznek eszközeiket diverzifikálni, erőforrásaikat többféle „számlán” elhelyezni.

A környezeti bizonytalansághoz való alkalmazkodás többféle fogalommal is megragadható; egyik ezek közül a kockázatcsökkentő fedezeti ügylet, melynek logikáját itt épp a szervezetépítés során alkalmazzák (*organizational hedging*). Hangsúlyoznom kell azonban, hogy ez nem az a fajta kockázatminimalizáló ügylet, amellyel a piaci logika tiszta érvényesülése esetén találkozhatunk. (Például fürdőruhákat és napozókrémekeket árusító boltban némi helyet szorítanak az esernyők számára is.) Ahelyett ugyanis, hogy *ezen logika szerint* járnának el, a rekombináns tulajdonosi formák létrehozásával *szervezeti megoldások révén* csökkentik a kockázatot, mégpedig úgy, hogy a szervezetek felépítésében átlépik a különféle logikákat és kombinálják ezeket egymással. A rekombináns tulajdon egy kísérlet arra, hogy az erőforrásokat megosszák különböző szervezeti formák között, vagy hibrid szervezeti formákat hozzanak létre, melyek léte többféle elv szerint is igazolható, illetve teljesítménye többféle módszer szerint is értékelhető. Emiatt a fedezeti ügyletek helyett esetleg találóbbr a *portfóliómenedzsment* fogalma a rekombináns tulajdonformák jellemzésé-

\* Az eredeti kéziratban itt egy értékszociológiai kitérő szerepelt, amelyet terjedelmi korlátok miatt elhagytunk. (*A szerk.*)

re. Ha e hasonlatot hívjuk segítségül, akkor szereplőink tényleg összhangban cselekszenek egy jó portfóliómenedzserrel, mert annak is első teendője a reá bízott *vagyon diverzifikálása*.

Ez a hasonlat is félrevezető lehet azonban, ha túlságosan közvetlenül vonatkoztatjuk az általunk vizsgált jelenségre, hiszen a vagyonalapok menedzserei egyetlen és ismert értékmérővel, a pénzzel kalkulálnak, az ebben kifejezett, ismert nagyságú erőforrásokat osztják el részvények, kincstárjegyek, pénzüpi eszközök, kötvények stb. között. Az átalakulóban lévő gazdaságok szereplői valójában egy jóval mélyebben fekvő bizonytalanságra adnak választ az eszközök diverzifikálásával, mert az sem mindig egyértelmű számukra, mi is számít erőforrásnak. Nem egyszerűen a piaci bizonytalanság, hanem a szervezeti bizonytalanság körülményei között kell dönteniük; itt pedig többféle (és egymást átszövő) túlélési stratégia is létezhet – egyes esetekben a *profitabilitásra*, máskor az *alkalmasságra* építhetnek. Ahol a sikereidet többféleképpen is mérhetik – a rendelkezésedre bocsátott erőforrások nagysága egyszer a piaci részesedéstől függ, máskor meg a régióban általad foglalkoztatott munkaerő számától; néha vállalatod részvényeinek árfolyam–nyereség hányadosától (price/earning ratio), néha pedig „stratégiai jelentőségétől”; ahol a vállalati veszteség abszolút összege erőforrássá is alakítható, melynek révén folyamatos jövedelemre tehetsz szert –, ott bölcsen teszed, ha diverzifikálsz portfóliódat. Ezzel ugyanis képessé válhatsz „számláid” változtatására: egyaránt folyamodhatsz hitelekért és munkahelyteremtő támogatásért; beszélhetsz a hitelképesség és az adósságelengedés nyelvén is, mert e nyelvek grammatikája és szintaxisa egyaránt birtokodban van. Ha rekombináns tulajdonosi formában van vagyoned, akkor ezzel diverzifikáltad portfóliódat, s rendelkezel az előző említett lehetőségekkel.

### A tartozások központosított kezelése

Ha a portfóliómenedzselést a fentebbi értelemben, a különféle „számlák” közötti manőverezésként fogjuk fel, akkor ennek nemcsak az eszközök, hanem a tartozások kezelésére is ki kell terjednie. Azt az elemi tényt, hogy a tulajdon nemcsak eszközökből, hanem forrásokból is áll, majdnem tökéletesen figyelmen kívül hagyja a privatizációról máig felgyűlt hatalmas irodalom, mert rövidlátó módon csak a jogosultságok és az eszközök elosztásával foglalkozik.<sup>3</sup> A témáról folytatott tudományos diskurzusban két fogalomtriád látszik kikristályosodni, mintha ezek két külön világba tartoznának, a vagyoni elemek és jogok a magánszféra, a tartozások és kötelezettségek pedig az állami szféra birodalmába. Ennek a lexikai elkülönülésnek két oka van. Az egyik a szakmabeli munkamegosztás, mely szerint a privatizáció és a tulajdonosi jogok elemzői csak az előbbi triád tanulmányozására tartanak igényt, miközben a másikat átengedik a hitel- és költségvetési politika szakembereinek. A másik ok pedig, hogy ez a jelenség csak nyelvi tükröződése maguknak a mélyebben fekvő gazdasági folyamatoknak, melyek a posztoszocialista országokban végbemennek. A privatizáció ugyanis túlságosan gyakran arra a kísérletre redukálódik, hogy az eszközöket és a tartozásokat szervezetenként szétválasszák egymástól. A jogoknak és a kötelezettségeknek erre a szétválasztására ráadásul nemcsak a privatizáció pillanatában kerül sor, mivel ez jóval azután is folytatódnak, hogy újraosztották a tulajdonosi jogosítványokat. Mint ahogy *Frydman–Rapaczynski* [1994] meggyőzően bizonyítja, a privatizáció önmagában semmi biztosítékot nem ad arra, hogy a magángazdasági szereplők ne próbálják meg kifosztani az államot.

<sup>3</sup> A kivételek szinte kizárólag a vállalatok által korábban okozott környezeti károkkal mint „tartozásokkal” foglalkoznak, s azokkal a nehézségekkel, amelyek ebből a privatizációra nézve keletkeznek. Ez a kritika azonban saját korábbi írásaimra is vonatkozik: a kelet-európai privatizációval foglalkozó két terjedelmesebb tanulmányomban említést sem teszek a tartozásokról (*Stark* [1991], [1992]).

A következőkben azt vizsgáljuk meg, mi történik egy posztoszocialista gazdaságban, ha az érdekelteket felszólítják, számoljanak el a vállalati tartozásokkal. Mint látni fogjuk, ez az elszámolás a szereplők szélesebb körét hozza be a látómezőnkbe. Ebbe bankárok, politikusok és politikai pártok is beletartoznak azokon a vállalati vezetőkön kívül, akiről már megállapítottuk, hogy eszközeikkel különféle „számlák” között manővereznek. Ahhoz, hogy megérthessük a tartozások menedzselésének bonyolult stratégiáit is, be kell mutatnunk, hogy az MDF vezette korábbi kormány miként indított be egy 300 milliárd forintos „adósságkonszolidációs” programot. Ez az összeg a magyar GDP tíz százalékára és az 1995-re várható központi költségvetés 18,3 százalékára rúg.<sup>4</sup> Az elemzés végén látni fogjuk, hogy a tartozások centralizált menedzselésére tett állami kísérlet arra ösztönzi a vállalati szintű döntéshozókat, hogy a korábban bemutatott kockázatmegosztási stratégiájukat egésszítse ki egy új kockázatáttruházási stratégiával is.

**Az utolsó kis lépések megtétele.** A tartozások menedzselésének története 1991-ben kezdődött, amikor a magyar kormány néhány hónap leforgása alatt alapvetően megváltoztatta az eszközökkel és forrásokkal való elszámolás szabályait. Módosította ugyanis a számviteli, a csőd- és a banktörvényt, annak érdekében, hogy összhangba hozza ezeket a nyugati normákkal. A kommunista rezsimek 1989-es összeomlásának mámorító napjai 1991-re már múltbeli eseményeknek kezdtek tűnni; Közép-Kelet-Európa fiatal demokráciái pedig a külföldi közvetlen beruházásokért, illetve az IMF és a Világbank támogatásáért folyó versennyel voltak elfoglalva. A külföldi közvetlen beruházások volumene az igényekkel öszevetve még elenyészőnek számított,<sup>5</sup> de jövőbeli alakulásuk tétje igen nagy volt. E tekintetben Magyarország vitathatatlanul élen állt, mert annyi külföldi beruházást tudott megszerezni, mint a régió többi állama együttvéve.

A kormányzat szerette volna fenntartani, sőt megerősíteni ezt a vezető szerepet, s úgy okoskodott, hogy eközben az ország komparatív előnyeire kell építenie. Magyarországon nem volt szükség arra a sokkterápiára, mellyel Lengyelországban letörték a hiperinflációt (és ami Leszek Balcerowiczot reflektorfénybe állította), s a Cseh Köztársaságtól eltérően nem rendelkezett olyan karizmatikus vezetővel sem, mint Vaclav Klaus. (Ő azzal keltett feltűnést, hogy nyugati vezetőket kioktatott a piaci liberalizmus előnyeiről.) Magyarországnak a hetvenes és nyolcvanas évtizedben véghezvitt fokozatos változtatások szolgáltak előnyére, melyek során a piacihoz hasonló intézmények széles skáláját hozták létre. Ezek köztudottan nem a piacgazdaság intézményei voltak, bár közel álltak hozzájuk. A kormányzat arra gondolt tehát: miért ne tegyük meg az utolsó kis lépéseket is? Annak érdekében, hogy az ország megtarthassa vezető szerepét a regionális versenyben, és hogy elvezethesse a nemzetet a minden szempontból kiépült piacgazdasághoz, a kormányzat átírta az említett törvényeket.

Az 1991-ben elfogadott és 1992. január 1-jén hatályba lépett új számviteli törvény nyugati stílusú könyvviteli elvek alkalmazását követeli meg a vállalatoktól. Ugyanakkor lépett hatályba a hasonló stílusú kemény csődtörvény; ez szigorú személyes

<sup>4</sup> E nagyságrendek érzékeltetésére: a takarékpénztári csődökkel kapcsolatos amerikai pénzügyi mentőakció, a maga 105 milliárd dolláros kiadásával a GNP 1,6 és az 1995-re várható szövetségi költségvetés hét százalékát teszi ki. Legutóbb Venezuelában kaptak a bankok egy 6,1 milliárd dolláros állami segélycsomagot, ami az ország GNP-jének 11, 1994-es állami költségvetésének 75 százalékát éri el (Brooke [1994]).

<sup>5</sup> A rendszerváltás első két évében körülbelül hárommilliárd dollárnak megfelelő működő tőke áramlott be Csehszlovákiába, Lengyelországba és Magyarországra együttesen. Ugyanebben az időszakban az amerikai Harvard, Stanford és Cornell egyetemek kampányt folytattak tőkeellátottságuk növelésére, ami hozzávetőleg szintén hárommilliárd dollárt hozott számukra. Igaz, hogy az említettek nagy egyetemek, a három közép-kelet-európai országban viszont 64 millió ember él.

büntetést helyez kilátásba a vállalati vezetők számára, ha nem jelentenek csődöt, miután (az új mércéket alkalmazó) számviteli szakemberek riadót fújnak. Bár az 1991 decemberében bevezett új banktörvénybe beépítettek néhány, az átállást vizsgáló rendelkezést, ez a törvény szintén arra szolgált, hogy a magyar bankok is átvegyék a nyugati mintákat. Ezzel kapcsolatban különösen a tőke megfelelési mutatóban szereplő tartalékolási követelmények módosítását kell kiemelni, és azon értékpapírok, valamint más pénzügyi eszközök körének újbóli megvonását, melyek biztosítékkal szolgálhatnak a (kifogásolhatónak, kétesnek vagy rossznak) minősített hitelekkel szemben.

Eme utolsó kis lépések feneketlen örvénybe rántották a vállalatokat. A KGST felbomlása korábban már megrendítő erejű ütést mért rájuk, s most arról tudósították a könyvviteli szakemberek a vállalatok vezetőit, hogy az új szabályok még a vártnál is pirosabbá színezték a cégek könyveit. Az 1992-es év végéig több mint tízezer csőd- és felszámolási eljárást indítottak meg, tízszer annyit, mint az előző évben, amikor a keleti piacok összeomlása a legnagyobb sokkot okozta a vállalatok számára (*Bokros* [1993]).<sup>6</sup> A vállalatok egyharmada-fele pirosba került (*Piper és szerzőtársai* [1994]), ezek a veszteséges cégek pedig előbb-utóbb leállították a bankoknak járó hiteltörlesztéseiket. 1992 végére a lejárt hitelállomány elérte a 127 milliárd forintot a bankrendszer egészére számítva, s e hátralék kilencven százaléka az adott évben keletkezett (*MNB* [1992] 109. o.).

A vállalati csődök ezrei arra kényszerítették az új banktörvény szerint a pénzügyeteket, hogy az ide kihelyezett hiteleket a kétes kategóriából a rossz minőségűbe helyezték át. Mivel az utóbbi osztályban az előbbivel szemben a tartalékolási kötelezettség a hitel névértékének nem 50, hanem 100 százaléka, a tartalékok kötelező feltöltése drasztikusan megnyirbálta a banki profitokat. Ez a maga részéről csökkentette a pénzügyi szektor adóbefizetéseit és elapasztotta az osztalékot, amely az államnak a nagy kereskedelmi bankokban lévő tulajdonosi részesedése után jár. A pénzügyi szektor adó- és osztalék befizetése a viszonylag magas profitrésnek köszönhetően 1990-ben a költségvetési bevételek 7,6 százalékát adták (*Ábel-Bonin* [1993]). Igaz ugyan, hogy lényegét tekintve ez papirosprofit volt, amelynek megjelenése a régi könyvviteli és pénzügyi szabályozásnak volt köszönhető, az állam számára viszont annál valóságosabb bevételt jelentett. A költségvetés tervezői azután döbbenetesen szemlélték, hogy 1992-ben mindössze kétmilliárd forint adó és osztalék folyt be a bankszektorból, miközben az egy évvel korábbi állapotokból kiindulva 64 milliárd forintra számítottak.<sup>7</sup>

A bankok kétségbeesett erőfeszítéssel próbálták javítani mérlegeik szerkezetét, az állam pedig ugyanígy kereste az égbeszökő deficit finanszírozásának lehetőségeit. E két törekvés egymással kölcsönhatásban tovább rontotta a hitelállomány amúgy sem kedvező szerkezetét. A bankok megnyirbálták a vállalatoknak nyújtott beruházási hiteleket, mert előnyben részesítették az államnak való hitelezést, kincstárjegyek vásárlása formájában.<sup>8</sup> A bankok mindazonáltal tovább folytatták a hitelezést a tulajdonos-ügyfeleik, azaz azon korábbi állami vállalatok számára, akik banki részvényekkel rendelkeztek. Ezekre még abban az időben tettek szert, amikor az újonnan

<sup>6</sup> A megindított csőd- és felszámolási eljárások száma 1993-ban is magas maradt, s csak 1994-ben kezdett csökkenni. Bár az új eljárások kezdeményezése visszaesett, a ténylegesen felszámolt cégek száma viszont emelkedően van, ahogy a bíróságok kezdik feldolgozni az 1992-ben és 1993-ban keletkezett hatalmas hátralékaikat. Az összehasonlítás kedvéért érdemes megemlíteni, hogy ugyanebben az időszakban (1992 közepétől 1993 közepéig) Csehországban csak 993 csődeljárást indítottak meg, mert bár ott is szigorú csődtörvényt fogadtak el, életbe léptetését viszont kétszer is elhalasztották (*Brom-Orenstein* [1993]).

<sup>7</sup> *Antal László* (Magyar Külkereskedelmi Bank) személyes közlése alapján.

<sup>8</sup> Miközben 1992 januárjában a bankok hitelfortfóliójában még csak 7,2 százalékkal részesedett az állam, ez az arány az év decemberére 22, 1993 novemberére pedig több mint 30 százalékra nőtt. Ugyanezen időszak alatt a vállalatok részesedése 74 százalékról 52 százalékra esett vissza (*MNB* [1994] 95. o. IV/2. táblázat).



létrehozott kereskedelmi bankok vállalati részvényeseket kerestek, ellensúlyozandó legnagyobb tulajdonosuk, a Pénzügyminisztérium befolyását. A vállalatoknak egy nyereséges bankban tulajdonosi részesedést szerezni csak előnyöket hozhatott (magas osztalékot és folyamatos hitelfelvételi lehetőséget), különösen akkor, mint ez sok esetben történt, amikor a nagy volumenű részvényvásárlást az ugyanazon banktól felvett hitellel finanszírozták (*Bokros* [1993]). A hitelstruktúra átrendeződésével tehát éppen azok az induló kis- és közepes vállalatok kerültek prés alá, akiktől sokan a gazdaság újjáélesztését remélték. A vállalati szférába kihelyezett összes beruházási hitelnek kevesebb mint kilenc százaléka jutott a kisvállalkozásoknak 1992 folyamán (*MNB* [1994] 95. o. IV/3. táblázat).

Kedvezőtlen hatásokra vezetett a nagy kereskedelmi bankok kamatlábemelése is, amellyel tartalékaikat próbálták feltölteni, tekintettel az egyre ingatagabbá váló hitelportfóliójukra. A nyereséges magyar vállalatok ugyanis külföldről vagy külföldi tulajdonban lévő bankoktól kezdtek beruházási hiteleket felvenni, ami tovább rontotta a magyar bankok kintlévőségeinek kockázati szerkezetét (*Ábel–Bonin* [1993]). Ezek válaszul növelték a betéti és hitelkamatok közötti rést,<sup>9</sup> ennek hatására pedig szaporodtak a fizetési késedelmek, illetve a csődök. Ezzel tovább fokozódott a bankok tartalékolási szükséglete, miközben kétségbeesett kísérleteket tettek annak megakadályozására, hogy tőkeemfelelési mutatójuk mélyen a nulla alá essen. E lefelé tartó spirálba kerülvén, egyre inkább elvesztették a bankok pénzügyi közvetítő funkciójukat, s az egész bankrendszer súlyos válságba került.

Ezt a válságot a *Financial Times* adta hírül egy évre rá, hogy a nagyratörő magyar vezetők átültették a nyugati stílusú számviteli, csőd- és banki szabályozást a magyar gyakorlatba (*Denton* [1993a], [1993b]). Három vezető magyar bank technikailag fizetésképtelenné vált: a négy- vagy nyolcszázalékos tőkeemfelelési mutató helyett, ami a nemzetközileg elfogadott mérték, ez a mutatójuk  $-4$  és  $-8$  százalék közé került.

**A nagy mentőakció.** Ugyanazon kormányzat, amely szándékán kívül hatalmas pénzügyi sokkot idézett elő, ezután nagyvonalú programot indított útjára a bankok megmentése céljából. Az 1992-es hitelkonszolidációs programjának keretében az állam megvásárolta a bankoktól 104,9 milliárd forint névértékű minősített hitelt (többnyire a „rossz” hitelek állományából), ami 14 bankot és 1885 vállalatot érintett.<sup>10</sup> Egy ezzel összefüggésben álló művelet során 1993 elején az állam megvásárolta majd egy tucat hatalmas állami vállalat (az úgynevezett „piszkos tizenkettő”) banki tartozásait is, durván 30 milliárd forintért. A hitelkonszolidációs és vállalati feltőkésítési programok látszatra megszilárdították a bankszektor helyzetét. A minősített (nagyobbrészt rossznak számító) hitelek aránya azonban újra felszökött, és mindössze kilenc hónappal később, 1993 szeptemberében pénzügyi szakértők becslése szerint elérte a teljes hitelállomány húsz százalékát. A tíz legnagyobb bank tőkeemfelelési mutatója pedig megint a nulla százalék körül, illetve az alatt ingadozott (ami technikai fizetésképtelenséget jelent).<sup>11</sup>

<sup>9</sup> 1992 januárjában a kamatmarzs 6,6 százalékpont volt (ami a 36,0 százalékos átlagos hitelkamatláb és a 29,4 százalékos átlagos betéti kamatláb közti különbségnek felelt meg; mindkét adat a vállalati szférára vonatkozik). Ugyanazon év augusztusára a hitelkamatláb 32,0 a betéti pedig 18,9 százalékra esett, a kamatmarzs tehát 13,1 százalékponttal emelkedett (*MNB* [1994] 99. o. IV/7. táblázat).

<sup>10</sup> A hitelekért cserébe húszéves lejáratú kormányzati kötvényeket kaptak a bankok. Az átvett hitelek hozzávetőleg negyven százalékát pedig az újonnan létrehozott Magyar Beruházási és Fejlesztési Bank kezelésére bízták, mely a legtöbb szakértő szerint felkészületlen volt a behajtás bonyolult feladatának elvégzésére.

<sup>11</sup> Ez a tíz bank nyújtotta a hitelek 90 százalékát a magyar gazdaságban. Egyes elemzők úgy becsülték, hogy e bankok minősített hitelállománya és más befektetése 1993 végére eléri a 316 milliárd forintot, ami a vállalatoknak és lakosságnak nyújtott összes hitel durván 35 százalékát jelenti. Nyugaton a rossz hitelek aránya a teljes hitelállomány három százaléka körül mozog (*Piper és szerzőtársai* [1994]).

Hogy történhetett mindez? Úgy, hogy a bankok a kormányzati kötvényeket tartalékeszközként kezelték, s ennek birtokában tovább folytatták a veszteséges vállalatok hitelezését. Piper és szerzőtársai kíméletlen értékelést adnak erről a folyamatról: „Az 1992-es hitelkonszolidációs program semmit sem tett azoknak az ösztönzőknek a megváltoztatásáért, melyek a rossz tartozások korábbi felhalmozódására vezettek. Ugyanazok a tulajdonosok, ugyanazon igazgató tanácsok, ugyanazok a menedzserek és ugyanazok a bankárok változatlan szerepet tölthettek be, ugyanazon működési feltételek között” (*Piper és szerzőtársai* [1994] 18. o.). De ez még nem minden. A kormányzati mentőakció során ugyanis csak a rossz hiteleket vették át a bankoktól, ami perverz módon arra ösztönözte ezeket, hogy a kifogásolhatónak és kétesnek számító hiteleiket is minősítsék át rosszakká.

A gazdasági válságot persze nem az új számviteli, csőd- és banktörvény okozta – a válságra az államszocialista gazdaság strukturális jellemzői adják a magyarázatot –, ezek a törvények azonban rányomták bélyegüket a válság megjelenési formájára. (Ezeknek tudható be például, hogy a vállalatok és az állami költségvetés válsága szinte azonnal, néhány hónap leforgása alatt áttételt képezett, s a pénzügyi szektor mély válságaként jelent meg.) Az új szabályokban ráadásul nem szerepelt olyan kitétel, hogy az állam másodsorra már nem mentheti ki a bankokat.

Éppen ez következett be, amikor a kormányzat meghirdette az új feltőkésítési és hitelkonszolidációs programját a bankok számára 1993 késő őszen. Ez a program azonban nem az 1992-es egyszerű megisméltése volt, mivel új módszereket alkalmaztak, és más módon indokolták szükségességét. Az előző esetben ugyanis a kormányzat közvetlenül megvette a rossz hiteleket a bankoktól, most azonban már többlépcsős megoldást dolgoztak ki. Az első lépésben feltőkésítették a bankokat,<sup>12</sup> s csak utána kezdtek tárgyalásokat azoknak a konkrét hiteleknek a sorsáról, melyekből a minősített hitelállomány összeállt. Ennek az új megoldásnak a jelentősége a megisméltelt segélyakció indoklásának fényében válik érthetővé. Az 1992-es hitelkonszolidációs program szükségességét azzal igazolták, hogy a felgyülemlett rossz hiteleket még az előző rendszertől örökölték a bankok. Ez a megokolás azonban tarthatatlanná vált azáltal, hogy az első mentőakció után a hitelválság nemhogy mérséklődött, hanem inkább súlyosbodott. A pénzügyi válságért 1993-ban már nem lehetett a múlt rendszert felelőssé tenni. A módszereket és az indoklást hozzá kellett tehát igazítani a folyó gyakorlathoz.

Míg az előző konszolidációs program jelszava a múlt terheitől való megszabadítás volt, az újé így hangzik: „a terhektől megszabadított eszközök produktívabban működtethetők”. Ha feltételezzük, hogy e közhely hangoztatása mögött tényleg az eszközök hatékonyabb működtetésének szándéka húzódott meg, akkor természetesen az a kérdés, hogyan lehet a valaha hasznot hozó eszközöket azoktól elkülöníteni, melyek minden körülmények között értéktelenek. A kormányzat válaszként a bankokra hagyatkozott, mint a szükséges információk igazi letéteményeseire, feltételezve, hogy ezek mindent tudnak a magyar vállalatok egészségi állapotáról. A bankokra való hagyatkozást azonban nem lehet minden további nélkül tudomásul venni, mert ugyanezen bankok gondatlansága – felelőtlen hitelezése – volt az, amely a szakadékba vezetett.

A kétlépcsős stratégiával (előbb a feltőkésítés, utána a hitelrendezés) az állam a bankok szakértő gárdáját próbálta saját szolgálatába állítani. Az első lépésként emiatt nem az adósságokat vásárolták meg, hanem friss tőkét pumpáltak a bankokba, ellentétként pedig az új „beruházó” banki részvényekhez jutott. Mivel hatalmas összegekről volt szó, a Pénzügyminisztérium a nagy kereskedelmi bankok meghatározó, sőt többségi részvénytulajdonosává vált. Az első lépés lényegét úgy lehet tehát

<sup>12</sup> Ezt is két szakaszban hajtották végre, az első során, 1993 végén nulla százalékra emelték a tőke megfelelési mutatókat, majd 1994 tavaszán a kiválasztott bankoknál négy, illetve nyolc százalékra növelték azt.

összefoglalni: Ne vedd át az adósságokat, vedd át a bankokat! Kevésbé eufemisztikus kifejezést használva, a bankok újraállamosítása következett be. Mivel a minősített hiteleket a bankoknál szándékoztak hagyni, feltételezték, hogy a bankok érdekeltek maradnak ezek behajtásában, legalábbis azon részüknél, melyet még nem írtak le könyveikből. S most e törekvésüket az állam már nem mint esetenkénti partner fogja támogatni, hanem mint többségi tulajdonosuk.

Azáltal azonban, hogy közvetlen tulajdonosként gyakorol ellenőrzést az állam, nem válik nagyobbá és hatékonyabbá befolyásoló képessége. Ha bizonyítékokra van szükségünk ennek az állításnak az alátámasztására, az államszocializmus évtizedei eleget szolgáltatnak számunkra, de vethetünk egy pillantást az újabb adóssághozszo- lidációs program második szakaszára is.

A második szakaszban a feltételezések szerint az állam és a bankok együtt tárgyaltak volna a vállalatokkal az egyes hitelek sorsáról. 1994 elején, néhány hónappal a májusi választások előtt az állam kiszemelt 55 vállalatot, s felszólították ezeket üzleti terveik azonnali kimunkálására és benyújtására. A játékszabályok szerint a bankok elfogadhatták e terveket, de visszautasítás esetén is megmenekülhetett még a cég a felszámolástól, ha az ÁVÜ adósságainak megvásárlása mellett dönt. A legtöbb bankár a néhány hét alatt sietősen összehányt üzleti terveket gyatra minőségűeknek ítélte meg. Jellemző a helyzetre a következő eset. Az ÁVÜ egy munkatársa felhívta az illetékes bankárt, hogy érdeklődjön hat vállalat üzleti terveinek fogadtatásáról, amelyek az ÁVÜ portfóliójába tartoztak. Éppen végezvén az asztalán fekvő vastag iratkötegek áttanulmányozásával, a bankár komolytalannak minősítette a kérdéses üzleti terveket. Szerinte egyetlen mondatban össze lehetett foglalni mindegyik lényegét: „kérjük, engedjék el adósságainkat”. Ebben az esetben – válaszolt a privatizációs hivatalnok – a bank talán átdolgozhatná ezeket az üzleti terveket, hiszen – tette hozzá – ki is tudhatna többet a vállalatokról, mint azok hitelezője? A bankár kifejezte vonakodását attól a feladattól, hogy délelőtt kidolgozzon egy számsort, s délután saját maga hagyja jóvá ugyanazt, ezért visszaütötte a labdát: inkább talán az ÁVÜ-nek kellene kidolgoznia az új terveket, mert ki is tudhatna többet a vállalatokról, mint azok tulajdonosa? A vállalati igazgatók mindeközben zavartan figyelték az üzleti tervek körüli felhajtást. Néhány hónappal a választások előtt politikai alapon szemel- ték ki az 55 céget, s a vállalati emberek úgy vélték, sorsuk eldöntése is politikai alapon fog történni.

Számtalan fordulat és értekezlet végeredményeként néhány vállalat üzleti tervét elfogadták a bankok, néhányat pedig végérvényesen visszautasítottak. A vállalatok többsége esetében pedig a bankok tárgyalásokba bocsátkoztak az ÁVÜ-vel, amely- nek, mint mondtuk, megvolt a lehetősége a minősített hitelek megvásárlására a vállalatok üzleti terveinek visszautasítása esetén.

De milyen áron vegye meg az ÁVÜ ezeket a hiteleket? Világos volt, hogy jóval a névérték alatt, hiszen ezek azok közé a minősített hitelek közé tartoztak, melyek megnövelték a bankok tartalékolási szükségleteit, és kikényszerítették a feltőkésítés végrehajtását. A programban való részvétel feltétele volt, hogy a bank készítsen listát, amelyben felsorolja a különböző kategóriába sorolt minősített hiteleit, a hozzájuk tartozó tartalékolási kötelezettséggel együtt.<sup>13</sup> A kimutatás utolsó sorában ez utóbbi tételeket kellett összegezni, vagyis meg kellett állapítani a tartalékok növelésének mértékét, amelyet a bank a programba való felvétele után meg kívánt valósítani. Ez alkalommal a kormányzat határozottan el akarta kerülni azt, hogy ismét visszás ösztönzést teremtsen a rossz hitelek megvásárlására koncentrálva, s anélkül akarta a bankrendszer egészségi állapotát javítani, hogy tovább finanszírozná a veszteséges vállalatokat. Ennek ellenére, és dacára annak, hogy az adófizetők pénzének százmil- liárdjait költötték el, a Pénzügyminisztérium, illetve más állami hatóságok csak a

<sup>13</sup> A rossz hitelek névértéke után 100 százalék, a kétesek után 50 százalék, a kifogásolhatók után pedig 20 százalék a tartalékolási kötelezettség.

bankok kimutatásainak utolsó sorára voltak kíváncsiak, na meg az auditorok tanúsítványaira, hogy a bankok helyesen végezték el a felsorolt hitelek tartalékvonzatának összeadását.

A bankok által készített dokumentumból kiindulva ésszerűnek tűnt, hogy az ott kifogásolhatónak minősített és 20 százalékos tartalékolási kötelezettséggel terhelt hitelekért az ÁVÜ ne adjon többet a névérték 80 százalékánál, a kétes hitelek esetében a névérték 50 százalékánál, a rossz hitelekért pedig szinte semmit se adjon. E ponton azonban mi sem tartotta vissza a bankokat attól, hogy átsorolják a hiteleket más kategóriába. Így például a rossz hitelek, melyek a feltőkésítési programban viszonylagosan a legtöbbet hozták a bank számára, egyes esetekben már kétséssé válhattak, amikor az ÁVÜ-nek való eladásukról folytak a tárgyalások. Ehhez hasonlóan lehetett olyan hitel, melyet a bank kétesnek nyilvánított a feltőkésítési szakaszban, s ezért a névérték 50 százalékát tüntette fel mint tartalékfeltöltési igényt; most viszont megpróbálhatta ugyanezt a névérték 80 százalékáért mint kifogásolható hitelt az ÁVÜ-nek eladni. Az ÁVÜ ellenvetésére is kész volt a bank válasza, miszerint a hitel menet közbeni felminősítése nem volt önkényes, hiszen „új információ”, a vállalat által elkészített üzleti terven alapult (amit mint tudjuk, a bank már előzőleg elutasított).

Végül is<sup>14</sup> – a Világbank hivatalos megfigyelőinek nagy megkönnyebbülésére – a programból kimaradt az a költségés bohózat, hogy az állam kétszer fizessen ugyanazon minősített hitelért (egyszer a feltőkésítési folyamat során, másodszor az ÁVÜ által való átvétel alkalmával). Ennek az volt az egyszerű oka, hogy az ÁVÜ nem rendelkezett elég pénzzel, mert a májusi választásokig hátralévő kilenc hónapban csak csekély bevételhez jutott.<sup>15</sup>

A választások eredményeként felálló új kormányzat olyan vállalati átszervezési programokat ígért, melyek „erőteljesebben támaszkodnak a bankokra”. A korábban történtek azonban kérdésessé teszik, hogy megbízható partnerre találhatnak-e a bankokban, melyek most már a friss tőke milliárdjain ülnek. A bankok tőkemegfelelési mutatói egyfelől most éppen rendben vannak, így pillanatnyilag nincsenek rászorítva kreatív megoldások kidolgozására, s agresszív módon nem fogják kezdeményezni a veszteséges vállalatok felszámolását sem. Az is igaz persze, ha túl sok felszámolást kényszerítenének ki egyszerre, az nemcsak a saját mérlegeiknek ártana, hanem a magyar nemzetgazdaság egészének is. Valójában az ellenkező probléma a valószínűbb: minthogy a bankok (átmenetileg) eleget tudnak tenni tartalékolási kötelezettségeiknek, hagyni fogják, hogy a felszámolási eljárások évekig elhúzódjának a csődbíró-ságokon. Vállalatok ezrei fognak ezáltal évekig agonizálni, s időközben mást sem produkálnak, mint veszteségeket. Annak ellenére ráadásul, hogy a feltételezések szerint a Pénzügyminisztérium mint tulajdonos, ellenőrizni tudja a bankokat, az előző kormányzat szinte képtelen volt nyomon követni, hogyan használják a bankok a feltőkésítésük során kapott alapokat. Ahhoz sem lehet nagy reményeket fűzni, hogy az új kormánykoalíció ezt nagyobb sikerrel fogja megtenni. Nem tudni, mi fogja visszatartani a bankokat attól, hogy az elhúzódo felszámolási eljárások folyamán továbbra is hitelezzék a krónikusan veszteséges vállalatokat.

Másfelől a bankokhoz fűzött reményekkel azért kell csínján bánni, mert ez idáig alig mutattak hajlandóságot arra, hogy a konszolidációs pénzekkel aktívan hozzájáruljanak a vállalatok átszervezéséhez. A magyar bankrendszer intézményileg még nagyon fiatal, a bankárok közössége mégis New York Cityt utánozza már: „dicsősé-

<sup>14</sup> Pontosabban fogalmazva: közel a végkifejlethez, mivel a tanulmány elkészítésének idején még nem dőlt el véglegesen a kiválasztott 55 vállalat sorsa.

<sup>15</sup> Ennek az volt az oka, hogy a kormány választási stratégiájának megfelelően a vagyonügynökség elkezdte a hazai bevételt preferálni a külföldiekkel szemben, kiterjesztette a részletfizetési lehetőségeket, illetve az olcsó hitelek és a kárpótlási jegyek szerepét a privatizációban. Ugyanebben az időszakban nagyobb összegek folytak egyes alapítványokba is, gyaníthatóan a hatalmon lévők választási kampányának finanszírozására.

get” a kötvények és részvények adásvételével lehet szerezni. Nincs bevált karrierminta azok előtt a törekvő és energikus fiatal bankárok előtt, akik szívesen büszkélkednének a lejtőn általuk visszafordított vállalatok eseteivel is.<sup>16</sup> Pedig szükség lenne a bankok aktivitására, arra, hogy tudatosítsák a vagyoni elemek hálózatszerű elrendeződését a magyar gazdaságban, s alkotó módon segítsék új konfigurációk létrehozását. A vállalatok elhúzódozó felszámolásának tetlen szemléléséhez képest, az átszervezések tevőleges menedzselése persze fáradságos és időrabló vállalkozás, sőt ezen felül még kockázatosabb is. Valószínűtlen, hogy a bankok ezt a stratégiát válasszák, ha saját magukra hagyják őket.

A programok eseményeihez visszatérve, még folytak a tárgyalások az 55 kiválasztott vállalattal, mikor a kormányzat közzétette, hogy az adósságrendezési program második szakaszában megszünteti a tulajdonforma szerinti diszkriminációt, így az államiak mellett magán- és vegyes tulajdonú vállalatok is jelentkezhetnek. Az 1994. június végi határidő lejártával hozzávetőleg kétezer vállalat nyújtotta be terveit a konszolidációs bizottságnak. A banki, kormányzati tisztviselők és a világbanki megfigyelők kezdetben értetlenül álltak az előtt, hogy a példátlan állami mentőakció csábításának dacára csak kevés vállalat jelentkezett.<sup>17</sup> A program tervezői kellő körültekintéssel pozitív kicsengésű magyarázatot találtak erre a jelenségre. Érvelésük szerint a vállalati vezetők helyesen értelmezték azokat a jelzéseket, amelyeket az 55-ökkel való tárgyalások szolgáltatott számukra: ne élj az alkalommal, ha nem tudsz vele mit kezdeni – ez a program nem ajándékosztás. Lehet azonban más magyarázatokat is találni. A következőkben felsorolok néhányat, de egyik kilátásai sem lesznek különösebben rózsásak.

1. Szembesülve azzal a lehetőséggel, hogy egészségesebb pénzügyi viszonyok közé kerülhet a vállalatuk, sokaknál egyszerűen hiányzott az az alapvető tudás, háttér és hozzáértés is, mely a minimális üzleti terv kidolgozásához kellett volna.

2. A folyamat bizonytalanságaira való tekintettel néhány vállalat a lehetséges előnyöknél nagyobbban vélte azt a kockázatot, hogy az eljárás során kikényszerítik a vállalat felszámolását. Ezek úgy gondolták, kevesebb kockázattal jár az állam feneketlen zsebeiben való megszokott turkálás, azaz a bevált informális alkudozási csatornák használata a minisztériumokkal és az ügynökségekkel való kapcsolatukban.

A következő magyarázatok szakítanak azzal az előzőleg használt implicit feltételezéssel, hogy a vállalat felső vezetése – legyen bármennyire hozzá nem értő vagy kiskapukon közlekedő – azonosítja magát eladósodott vállalatával.

3. Néhány felső vezető egyszerűen nem érdekelt az általa irányított vállalat pénzügyi szilárdságában. E vezetők már korábban igyekeztek a vállalatot eszközeitől megszabadítani (és különféle formákban átjátszani ezeket az eszközöket az általuk ellenőrzött kft.-kbe), vagy szándékosan csődbe juttatni annak érdekében, hogy belső információikat felhasználva olcsón megszerezhessék azt. Az adósságkonszolidációs programokban való formális részvétel meghiúsította volna ezeket a törekvéseket.

4. A minősített hitelekkel rendelkező magánvállalatok körében nem ritka az az eset, amikor a hitelt nem azért vették fel, hogy azt a szerződésben megnevezett vállalatba investálják. Szóba sem jöhetett tehát, hogy adósságuk elengedéséért folyamodjanak egy állami intézményhez, mert ez a hitel feltételeinek és felhasználásának közvetlen vizsgálatával járt volna.

A negyedik lehetőséget támasztja alá az az újabb keletű belső vizsgálat is, amelyet egy nagy kereskedelmi bank egyik részlegében végeztek. A (többnyire rossznak)

<sup>16</sup> A kilátások azért nem ennyire sötétek. A legnagyobb kereskedelmi bankok egyike éppen most hozott létre egy csoportot a vállalati átszervezések támogatására. Jelei mutatkoznak, hogy a vezetés képes a feladatnak elkötelezett, tehetséges szakembereket megnyerni.

<sup>17</sup> Bár hivatalos adatok nem láttak erről napvilágot, a pénzügyi közösség tájékozott tagjai szerint a minősített hitelekkel rendelkező vállalatoknak csak a 15–25 százalékra kérte részvételét a programban.

minősített hitelek állománya 3,8 milliárd forintra rúgott, s ebben 45 vállalat volt érintve. Figyelemre méltó, hogy a vizsgálat időpontjában ezek közül 33 már nem működött (némelyek közülük soha nem is működtek), de egyik sem jutott a felszámolás sorsára, és a bank sem kezdeményezte a felszámolási eljárás megindítását. A vállalatok egyszerűen abbahagyták a törlesztést, és megszűntek létezni. A hitelszerződések közül 39-et közvetlenül a rendszerváltás után, 1990–1991-ben kötöttek meg, s elképesztő szabálytalanságokra derült fény velük kapcsolatban. 24 esetben például nem kötött ki a bank hitelbiztosítékokat, s gyakran a bank hitelbizottságával sem hagyták ezeket jóvá a folyósítás előtt.

Mi történt az így „kölcsonvett” pénzeszközökkel? Egyes esetekben nem üzleti célú felhasználás volt megszerzésük mozgatója (hanem fogyasztás, illegális ügyletek stb.). A bank elemzői más esetekben arra gyanakodnak, hogy állami vagyon megszerzésére használták ezeket a privatizációs folyamat keretében. Ennek az egyik változata az lehetett, hogy eredetileg a hitel felvevője független vállalkozást szándékozott beindítani, de közben rájött arra, hogy az sérülékenyebb lesz, mint egy már meglévő vállalat. A hitelből származó forrásokat azért arra használta, hogy már működő állami vállalatot szerezzen meg a megcélzott tevékenységi területen, pontosabban a vételár készpénzhányadát fedezte ezzel. Mások a hitelkérelem benyújtása idején már célba vettek egy vállalatot. A csalással megszerzett hitelt azonban egyik társaság sem tüntette fel a privatizált vállalat passzívái között, ez törvényszerűen a csődbe juttatott kft. tartozásai között szerepelt. Ott a tartozásokkal szemben természetesen nem álltak olyan aktívák, melyekre a bank igényt tarthatott volna. Ez a fosztogatás a „profitszerző csőd” magyar változata (*Akerlof–Romer* [1993]).

### Alkalmazkodóképesség és számonkérhetőség

A rekombináns tulajdon az elmondottaknak megfelelően két párhuzamos folyamat során jött létre. Az eszközök decentralizált újrendezéséhez a tartozások centralizációja társult. Mindkét folyamat elmosza a világos határvonalakat a gazdaság magánszférája és az állami szféra között. Az egyik oldalon a privatizáció létrehozza a rekombináns tulajdon egymást keresztül-kasul átszövő szálait, a másikon a hitelkonsolidáció a magánszféra tartozásait állami kötelezettségekké változtatja át. A tulajdonosi átalakulásnak e két ikermozzanata új alapokra helyezi a paternalista viszonyokat Magyarországon. Az államszocializmus időszakában ugyanis a paternalizmus a vagyoni eszközök központi menedzselésének formáját öltötte, a posztoszocialista gazdaság első éveiben viszont a paternalizmust úgy gyakorolta az állam, hogy a tartozások centralizált menedzselésére tett kísérletet.

A posztoszocialista gazdaságokban a nagyfokú szervezeti bizonytalanság körülményei között, az intézményrendszer megtervezőit leszámítva, nem sok szereplő akad, akit a piaczgazdaság létrehozásának célja vezérelne. Ezt a végkifejletet persze sokan előnyben részesítenék más alternatívákkal szemben. A gazdasági aktorok közvetlen céljai azonban sokkal gyakorlatiasabbak: jobbik esetben a gyarapodás, prosperálás, rosszabbikban az egyszerű túlélés. Ennek érdekében igyekeznek mindazokat az erőforrásokat saját szolgálatukba állítani, melyek egyáltalán elérhetők. E feladat azért nem egyszerű, mert először is azonosítani kell a számbavétel releváns rendszerét (a mérés eszközeit és az igazolás elveit), amelyben valami erőforrásként viselkedhet. Szélsőséges esetben még az is előfordulhat, hogy nehezzé válik a vagyoni elemek és a kötelezettségek megkülönböztetése. Ha elég nagyok például egy szervezet (legyen az vállalat vagy bank) kötelezettségei, akkor ez néha indokul szolgálhat további erőforrások megszerzésére. Mi lehet azonkívül értéktelenebb egy csődbe jutott korlátolt felelősségű társaságnál – kivéve persze ha előzőleg a kockázatait már átruházták a bankokra (s ezeken keresztül az államra), s odébbálltak az eszközökkel. A szereplők nem biztosak abban, hogy mi az, ami számít, ezért diverzifikálják portfóliójukat,

többféle mértékkel számolnak, sok nyelven beszélnek. Így cselekedvén fenntartják azt az értékekről folyó többszámú diskurzust, ami nem más, mint maga a posztzocializmus.

Ezt a polifóniát figyelhetjük meg abban is, ahogyan a vállalatok indokolják az adósságrendezési folyamatba való felvételüket. Összegyűjtöttük a bankárokkal, vagyongyűnökségi munkatársakkal, vállalati igazgatókkal való konzultációk során elhangzott indoklásokat, s az alábbiakban felsoroljuk ezek stilizált változatait. A magyar olvasó eközben talán ráismer néhány konkrét cégre is. Íme:

– A vállalatunkat azért kell bevonni az adósságrendezési programba, hogy mi is elengedhessük adósaink tartozásait.<sup>18</sup>

– Cégünket azért kell bevonni az adósságrendezési programba, mert mi igazából hitelképesek vagyunk.<sup>19</sup>

– ..., mert ezreket foglalkoztatunk.

– ..., mert szállítóinknak mi jelentjük a biztos piacot.

– ..., mert mi tevékenykedünk a ti választói körzetetekben.

– ..., mert vevőink az általunk szállított termelési inputoktól függenek.

– ..., mert akkor privatizálni lehet bennünket.

– ..., mert akkor soha nem kell privatizálni bennünket.

– ..., mert mi (!) nagy kockázatokat viselünk.

– ..., mert körültekintőek voltunk, és nem viselünk kockázatokat.

– ..., mert a múltban terveket írtak elő nekünk.

– ..., mert terveink vannak a jövőre.

– ..., mert Nyugatra exportálunk.

– ..., mert Keletre exportálunk.

– ..., mert nemzetközi minőségvizsgáló intézetek elismerő okleveleivel rendelkezünk termékünk.

– ..., mert termékünk a magyar nemzeti örökség része.

– ..., mert az alkalmazottak tulajdonába kerültünk kivásárlás révén (employee buy-out).

– ..., mert már új memedzsment irányítja a vállalatot (management buy-in).

– ..., mert részben állami tulajdonban vagyunk.

– ..., mert részben magántulajdonban vagyunk.

– ..., mert a hitelezőink kergettek csődbe minket a piacinál magasabban megállapított kamatlábakkal, hogy mesterségesen növelhessék a banki profitokat, mert több osztalékot kellett befizetniük a költségvetésbe, hiszen az államkincstár kiapadt, amikor a hozzájuk hasonló cégek már nem tudtak adót fizetni.

Miféle elvek szerint és kinek a számlájára folyik majd ezek után az adósságok elengedése? Úgy is kérdezhetnénk azonban, számonkérhető-e bármi is ilyen helyzetben valakin?

Egyetlen elszámolási elv kellene tehát, a profitabilitással mint kizárólagos mércével? A kommunizmus alatt tettek ilyesmire kísérletet – mert megpróbálták mindent egyazon elv alapján igazolni, kialakították a tulajdonformák szigorú hierarchiáját, s leegyszerűsítették az emberiség történelmét egyetlen grandiózus elbeszéléssé. Tragikomikus fejlemény lenne, ha a kelet-európai kapitalizmus újra egyszínű, bár más árnyalatú világot akarna teremteni. A modernitás életereje és áradó termékenysége ugyanis pontosan abból származik, hogy a különféle rendező elvek tarkán átszövik egymást. Itt közbe lehetne persze vetni, hogy a különféle rendező elvek egymásmellettsége szép dolog, főltéve ha mindegyik csak a saját elkülönült szférájában érvényesül. A modernitást ezen a módon a „modernizációs” elmélet értelmezi; e szerint a társadalom

<sup>18</sup> Értsd: cégünk stratégiai helyet foglal el a vállalati körbetartozások hálózatában.

<sup>19</sup> Értsd: amennyiben eszközeinket elvásztják a tartozásainktól, akkor megfelelnék a bankok hitelképességi követelményeinek. Hasonló magyarázatot minden további indokláshoz hozzáfűzhetnénk, de ettől már inkább megkíméljük az Olvasót.

különféle szférái differenciálódnak, a többitől elkülönült alrendszeré válnak, s mindegyik kifejleszti a saját működési logikáját. A komplexitás ebben a megközelítésben valóban sokféleséget jelent, de csak az egymástól világosan elkülönülő racionalitások egymás mellé rendelésének formájában. A marxizmusnak is megvolt persze a maga komplexitásfelfogása: ezt úgy írta le, mint egymásnak kölcsönösen ellentmondó elvek időleges átfedésbe kerülését. Mind a modernizációs elmélet, mind a marxizmus világlátása e tekintetben hasonló, és rájuk üt az átmenetben felfogása is (lásd a cikk I. részét). E szerint a különféle rendező elvek zajos összeütközése átmeneti jelenség: egyik esetben véget ér egy új társadalmi alrendszer differenciálódásával és elkülönülésével, a másikban a forradalmi időszak lezárulásával.

Ha szakítunk a gazdasági és társadalmi átmenet elemzőinek szemléletmódjával, akkor megszabadulhatunk a marxizmusban és a modernizációs elméletben kifejlesztett komplexitásfelfogástól is. Nézetünk szerint ugyanis a komplexitás azt jelenti, hogy *egyazon társadalmi szférában* is átszövik egymást a különféle rendező elvek. Ezt a nézetet ráadásul nem esztétikai okokból hangoztatjuk, vagyis nem azért, mert így az életet színesebbnek vagy mozgalmasabbnak találjuk, hanem jól felfogott közgazdasági megfontolások alapján. Egy gazdaság dinamikus hatékonysága ugyanis a sokféleségén nyugszik. A szervezeti formák változatossága nélkül a gazdaságok nem tudnának alkalmazkodni a környezet új kihívásaihoz. S ha sikerülne is ez, csak hihetetlen költségek árán, a szervezetek és intézmények teljes kicserélése révén. A sokféleség hosszabb távon még akkor is olcsóbb megoldás, ha a meglévő szervezeti formák nem mindegyike tesz eleget az allokációs hatékonyság valamely optimumfeltételének. Legkevesbé az olyan szervezeti formák költségesek, melyek elég rugalmasak önmaguk átalakításához is. Ez a rugalmasság (az erőforrások újraértelmezésének és más módon való elrendezésének képessége) a szervezeti sokféleséggel együtt a különböző szervező elvek folyamatos ütközéseinek hozadéka, melyekre egyazon gazdaságon, sokszor egyetlen szervezeten belül kerül sor. Azt mondhatjuk tehát, hogy az allokatív hatékonysággal ellentétben a gazdaságok alkalmazkodásának hatékonysága a szervező elvek sokféleségének meglététől függ egyazon gazdasági rendszeren belül.

A probléma abból adódik, hogy a túlságosan sok szervező elv, illetve elszámoltatási módszer nagyon megnehezítheti a számonkérés lehetőségeit. Egy olyan szereplőt, akit ugyanazon társadalmi szférában sokféle elv szerint el lehet számoltatni, nem lehet egyetlen elv szerint sem. A számonkérés lehetősége pedig, a sokféleséghez és az alkalmazkodóképességhez hasonlóan, nem egyszerűen erkölcsi szempontból tekinthető értéknek, hanem gazdasági okokból is: egyszerűen nem létezik semmilyen érték a számon tartott dolgokon kívül. A modernitáshoz eljutni egy bonyolult feladvány megoldásával lehetséges: teret kell adni a sokféleségnek az alkalmazkodóképesség javítása céljából, de kellő mértékben érvényesíteni kell az egyes szervező elvek racionalitását és kötöttségeit is ahhoz, hogy a cselekvések számon kérhetők legyenek. A poszt-szocialista társadalmak legnagyobb kihívása nem az állami és a magánhatáskörök megfelelő keverékének beállítása, hanem az alkalmazkodóképesség és a számonkérhetőség helyes arányának a megtelelése.

#### Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–BONIN, J. P. [1992]: Az állam dezertálásának gazdasági következményei. *Szigma*, 3–4. sz.
- AKERLOF, G. A.–ROMER, P. M. [1993]: Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2. sz.
- BOKROS LAJOS [1993]: Privatizáció és bankrendszer Magyarországon. *Külgazdaság*, 10. sz.
- BOYER, R. [1991]: Markets within Alternative Coordinating Mechanisms: History, Theory, and Policy in the Light of the Nineties. *Conference on the Comparative Governance of Sectors*, Bigorio, Svájc.



- BROM, K.–ORENSTEIN, M. [1993]: The „Privatized Sector” in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. Institute for East West Studies, Working Paper, december.
- BROOKE, J. [1994]: Venezuela’s Banks: A Catastrophe Awaiting Rescue. *International Herald Tribune*, május 17.
- DENTON, N. [1993a]: Two Hungarian Banks Said to be Technically Insolvent. *Financial Times*, május 20.
- DENTON, N. [1993b]: The Hole in Hungary’s Banking Heart. *Financial Times*, május 21.
- FRYDMAN, R.–RAPACZYNSKI, A. [1994]: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away? Central European University Press, Budapest.
- HANNAN, M. T. [1986]: Uncertainty, Diversity, and Organizational Change. Megjelent: *Behavioral and Social Science: Fifty Years of Discovery*. National Academy Press, Washington, DC.
- HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. H. [1986]: Where Do Organizational Forms Come From? *Sociological Forum*, 1. sz. (1):50–72. o.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KOGUT, B. [1994]: Foreign Direct Investment and Corporate Governance in Eastern Europe. Paper presented at the workshop on Corporate Governance, The World Bank, School of Law, Columbia University, április.
- LITWACK, J. [1994]: Stratégiai komplementaritás és gazdasági átmenet. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- MNB [1992]: Annual Report. National Bank of Hungary, Budapest.
- MNB [1994]: Monthly Report. National Bank of Hungary, 2. sz.
- PIPER, R.–ABEL ISTVÁN–KIRÁLY JÚLIA [1994]: Transformation at a Crossroads: Financial Sector Reform in Hungary. Policy Study No. 5, Commissioned by the Joint Hungarian-International Blue Ribbon Commission.
- POWELL, W.–DIMAGGIO, P. (szerk.) [1991]: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press, Chicago.
- SZELÉNYI IVÁN [1992]: Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon. (Szerzőtársak: Magyar Bálint, Manchin Róbert, Juhász Pál, B. Martin.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- SZELÉNYI IVÁN [1993]: Transformational Crisis. Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association, Miami, augusztus.
- STARK, D. [1986]: „Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective.” *American Sociological Review*, 51. o.
- STARK, D. [1988]: Vegyes gazdaság a szocialista vállalatban belül. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- STARK, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- STARK, D. [1992]: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*, 6. sz., 17–51. o.
- VOLVEY, A. [1993]: La politique d’approvisionnement des entreprises localisées en Hongrie. Institute for Advanced Study/Collegium Budapest Discussion Papers series.

VOSZKA ÉVA

## Üzleti kultúrák ütközete

---

Az elmúlt években nemcsak fogyasztóként, hanem partnerként és alkalmazottként is sokan tapasztalhatták, mennyire különbözik a Magyarországon megszokott üzleti magatartásforma és értékrend a nyugati világban elfogadottól. Az eltérések s a nyomukban járó ütközések leginkább a külföldi érdekeltségű cégek belső viszonyait jellemzik, de minden más olyan szervezetet is, amelyben egymás mellett – vagy méginkább: hierarchiába rendezve – dolgoznak a szocializmus és a piacgazdaság neveltjei. A tanulmány az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság példáján mutatja be, hogy ezek a különbségek nem egyszerűen a racionalitás vagy hatékonyság dimenziójában értelmezhetők, hanem a hatalmi harc, a pozicionális újraelosztás eszközei is.\*

---

Az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság (ÁV Rt.) több okból is különösen alkalmas terep az üzleti kultúrák ütközésének leírásához. Először is új szervezetről van szó, amelynek munkatársai sok helyről rekrutálódtak. Másodsor, a holding fennállásának első másfél éve alatt három vezetőgárda, s ennek megfelelően három felfogás követte egymást – ráadásul az első két vezérigazgató külföldön szerezte üzleti tapasztalatait. A vezérigazgató-váltásokkal fémjelzett szakaszok a holding megalakulásától 1993 júniusáig, majd december végéig tartottak, a harmadik pedig 1994 elejétől a vizsgálat lezárásáig, 1994 tavaszáig.<sup>1</sup>

### A szervezet formális struktúrája és a beépített konfliktusok

Az ÁV Rt. belső szervezetének kialakítása nem volt könnyű feladat. Ebben szerepet játszott az állami vagyonkezelési funkció (vagy legalábbis az intézmény) újszerűsége, a tapasztalatok hiánya, a napi konfliktusok kezelésének kényszere és az idő szorítása is.

\* A cikk egy nagyobb, az ÁV Rt. működésének egészét leíró tanulmány (*Voszka* [1994]) egyik fejezete alapján készült. Megírását támogatta a Pénzügykutató Rt., a Friedrich Neumann Alapítvány és az OTKA.

<sup>1</sup> Az elnöki és vezérigazgatói posztot 1993 végéig ugyanaz a személy töltötte be, először *Teleki Pál*, azután *Szekeres Szabolcs* – bár az utóbbi csak hónapokkal a vezérigazgatóvá választás után kapta meg elnöki kinevezését. A két funkció 1994-es szétválasztása után a kulcsfigura a harmadik vezérigazgató, *Csepi Lajos* lett. Az egyszerűség és egységesség érdekében a vezetőket mindig vezérigazgatóként említettem majd. A nevek állandó ismételtetését, noha minden újságolvasó tudja, kikről van szó, kerülöm, mert más, kevésbé azonosítható személyeknél is vigyáztam az anonimitásra. A kivételezés még inkább azt a benyomást erősítené, hogy a mindenkorin ÁV Rt. azonos a vezérigazgatóval – márpedig ez nyilvánvalóan nem így van.

„A vagyongazdálkodó holding alapítására – véleményem szerint – késve és előkészítetlenül került sor. Ráadásul mind a vezetők, mind az apparátus most tanulja, hogy voltaképpen mit is kell tudnia egy ilyen intézménynek” – jellemezte a helyzetet egyik legkorábbi interjújában az első vezérigazgató (*Bossányi* [1992]). Utóda, aki kezdetől fogva részese volt az eseményeknek, beszélgetésünkön így emlékezett vissza a hőskorra: „A gondok egy része abból fakadt, hogy nem volt időnk a szervezet nyugodt átgondolására és felállítására. Mindezt párhuzamosan kellett csinálni a vállalati krízishelyzetek kezelésével, amelyek már 1992 végén jelentkeztek.” Ezt a megállapítást az Állami Számvevőszék jelentése [1993] is megerősítette: „A kezdeti időszakot a (vállalati – *V. É.*) átalakulások gyors lebonyolítása, valamint a napi tulajdonosi feladatokhoz kapcsolódó krízisszerű döntési helyzetek jellemezték, amely rendkívüli feladatot jelentett az ÁV Rt. részére. Ennek csak részben volt képes eleget tenni, amiben a magyar információs rendszer általános gyengeségei, a koncepcióalkotást nehezítő viták, az irányítási rendszerbe való kapcsolódás napi megoldásaiban kialakult felfogásbeli különbségek is akadályozták.” (ÁSZ [1993].)

Az ÁV Rt. belső felépítése alapvetően hierarchikus volt, és tükrözte a társaságokra általában érvényes szervezeti struktúra követelményeit is. A hierarchia csúcsán a legfőbb döntéshozó szerv, a miniszterelnök által kinevezett tizenegy tagú igazgatóság állt.<sup>2</sup> A következő hierarchikus lépcsőfok, a társaság legfőbb operatív irányító szerve az ügyvezetés. A vezérigazgatóból és helyetteseiből álló testület – akik egyben az igazgatóság tagjai is voltak – közvetlen alárendeltségébe tartozik az ÁV Rt. többi szervezeti egysége. A döntési jogkörök egy részét a szervezeti és működési szabályzat formálisan is az ügyvezetéshez delegálta, és a testületnek az igazgatósági előterjesztések és határozati javaslatok előkészítőjeként – mint minden szervezetben, az ÁV Rt.-ben is – ezen túl jelentős informális befolyása is volt.

A szervezeti és működési szabályzat a döntési jogkörökön túl a belső szervezeti egységek felépítését és függelmi viszonyait is meghatározta.

Az első sémában<sup>3</sup> a vezérigazgatóhoz közvetlenül csak a titkárság és a kormányzati kapcsolatok igazgatósága tartozott, valamint négy vezérigazgató-helyettes: az adminisztratív, a pénzügyi, az értékesítési és a vagyongazdálkodási. Ez utóbbi posztot, amelynek körébe a portfólió kezelésén kívül a stratégiai részleg és a vagyontáradás is beletartozott, az első vezető még magának tartotta fenn. A vezérigazgató-helyettesek alá sorolt négy-öt részleg élén ügyvezető igazgatók, ezek alatt pedig igazgatók álltak.

A második vezérigazgató módosítási javaslata abból indult ki, hogy az ÁV Rt. felállításában, szervezetében és működésében „erősen érződött az akkori erőviszonyok, illetve a már működő privatizációs és tulajdonosi szervezetek hatása és befolyása”.<sup>4</sup> Az új rendszer<sup>5</sup> meghagy-

<sup>2</sup> Az egyes szintek feladatait és döntési jogait az alapító okirat szabja meg és holding szervezeti és működési szabályzatnak az a (szmsz) részletezi tovább. Az igazgatóság döntési lehetőségei közül az alapító okirat szerint a legfontosabbak a következők: gazdasági társaságok alapítása, összevonása és megszüntetése, az országos közszolgáltatási feladatot ellátó társaság tevékenységének meghatározása, tartalékalap-képzés, kötvénykibocsátás és hitelfelvétel, az ÁV Rt. szervezeti működési szabályzatának, valamint a versenyzetési szabályzatnak az elfogadása. Az igazgatóság dönt a pályázatok kiírásáról és a szerződések megkötéséről, a cégek átalakulásáról, vagyongazdálkodási ügyeiről és tőzsdei bevezetéséről, a társasági közgyűléseken képviselendő álláspontokról, valamint gyakorolja az ÁV Rt. közvetlen irányítása alá tartozó társaságok felé az utasítási jogkört is. A holding legfőbb döntéshozó szervezete azonban e jogok egy részét delegálhatja a vezérigazgatóhoz, illetve az ügyvezetéshez.

Az 1993 nyarán elfogadott ideiglenes szervezeti és működési szabályzat szerint az igazgatóság „jogosult bármely döntést saját hatáskörébe vonni”, kivéve azokat, amelyek a részvényesi jogok gyakorlásának kizárólagos hatáskörébe tartoznak, a vezérigazgatóra delegálhat viszont bármilyen jogkört, kivéve, amit a jogszabályok tiltanak. Ez tehát azt jelenti, hogy az ÁV Rt.-n belül az igazgatóság esetleges központosító szándékai előtt semmilyen akadály sem állt.

<sup>3</sup> Az ÁV Rt. ideiglenes szervezeti és működési szabályzata, 1993. június.

<sup>4</sup> Az ÁV Rt. új szervezeti felépítése, előterjesztés az igazgatóságnak, 1993. augusztus.

<sup>5</sup> Megjelent az ÁV Rt. 1992–1993-as éves jelentésében.

ta a négy vezérigazgató-helyettesre építő felosztást, de jobban elhatárolta a feladatköröket. A vagyonkezelési vezérigazgatóságtól közvetlenül a vezérigazgatóhoz került a stratégiai osztály, az értékesítéshez pedig a vagyonátadás. A portfóliókezelési részleg négy igazgatóságra oszlott: az elsőbe az energetika, infrastruktúra, a másodikba az ipar- és márkavédelem, a harmadikba az agrár- és kutatásfejlesztési portfólió, a negyedikbe a humán- és pénzügyi szektor került. Egyszerűsödött az értékesítési vezérigazgató stábjába, a vállalatértékesítési, privatizáció-előkészítési és privatizációs igazgatóság helyett mindössze az értékesítés és a vagyonátadás különült el. A vezérigazgató nemcsak a stratégiával bővítette a közvetlen irányítása alá tartozó szervezeti egységeket, hanem a belső ellenőrzéssel, a külső és nemzetközi kapcsolatok részlegével, valamint a tanácsadók irányításával is.

1993 folyamán megindult a *létszám erőteljes növekedése*. Az év első felében az ÁV Rt.-nek mintegy 40 dolgozója volt, a kisegítő személyzetet is beleértve. Nem meglepő, hogy akkoriban minden alkalmazott úgy érezte, hogy a kapott feladatokhoz képest nagyon kevés az ember és nagyon kevés az idő. A portfólióigazgatóságon 20-30 vállalat is tartozott egy-egy vagyonkezelőhöz. De panaszokdtek az értékesítési részlegre is, hogy a privatizációval csak alig néhány ember tud érdemben foglalkozni.

Sokan szóvá tették azonban, a vezérigazgatótól az igazgatókig, hogy minden posztra nehéz megfelelő embert találni. Noha közismert, hogy az ÁV Rt. jól fizető munkahely, s a bérekhez prémiumok, természetbeni juttatások (gépkocsi, később ruhapénz) is járultak, sokakat visszariasztott a szervezet létének, státusának bizonytalansága. Az ÁV Rt. vezetői részben ezekkel az érvekkel indokolják a viszonylag magas béreket. Nemcsak azért kell jól megfizetni az alkalmazottakat, mert elvileg igen magasak a követelmények, és meg kell próbálni a legjobb erőket lecsábítani (továbbá azért, hogy a bérek ne maradjanak el jelentősen a vállalati vezetőkétől), hanem azért is, mert a *bizonytalanságot* kompenzálni kell.<sup>6</sup>

A második elnök-vezérigazgató kinevezése után jelentős személyi változások kezdődtek.<sup>7</sup> Csere történt a pénzügyi és értékesítési vonal csúcán, s betöltötték az addig üres vagyonkezelő vezérigazgató-helyettesi posztot. A tisztséget az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium korábbi magas beosztású vezetője kapta, aki új portfólióigazgatókat is hozott magával. A vagyonkezelési részleg létszáma emelkedett a legnagyobb mértékben, 1993 őszére elérve a 22 főt, míg az értékesítési vezérigazgató-helyettes stábjába a növekedés ellenére is csak kilencen tartoztak. Az ÁV Rt. összetétel-száma 1993 végéig meghaladta a 140 főt (ÁV Rt. [1994]).

A korábbi, elsősorban a Vagyonügynökségtől és bankoktól jövő közgazdasági végzettségű gárda helyett, illetve mellett erősen ágazati orientált csapat került az ÁV Rt. kulcspozícióiba, főként az Ipari Minisztériumból. Az új munkatársak nagy része mérnöki képzettségű volt, ami megfelelt az ágazati jelleg erősödésének.

Az „ágazati vagy funkcionális” dilemmája már a kezdet kezdetén felmerült: az igazgatóság egyik tagja nyilvánosan is amellett érvelt, hogy az ÁV Rt.-t ágazati felépítésre kell alapozni (Bakay [1992]). Az első vezérigazgató még sikeresen ellenállt ennek a törekvésnek, és az érintett igazgatósági tag ama követelésének is, hogy állítsanak fel egy, az ő szakterületéhez közel álló energetikai titkárságot az ÁV Rt. keretén belül.<sup>8</sup>

<sup>6</sup> Az ÁV Rt. bér- és jövedelempolitikai koncepciója, 1994. február 17. A kompenzáció része volt a viszonylag hosszú felmondási idő (a felső vezetőknek 10 hónap), valamint a nagy összegű végkielégítés (a felmondási idő felére jutó átlagkereset). Az ÁV Rt. munkaügyi szabályzata 1993. március 1. Ez az első vezetőváltás hullámában, 1993 nyarán nagy sajtóvisszhangot váltott ki.

<sup>7</sup> Itt emlékeztetni kell arra, hogy az ÁV Rt. elnöki posztja hosszú hónapokig betöltetlen volt, az 1993 nyarának elején megválasztott vezérigazgatót csak szeptemberben nevezték ki az igazgatóság élére, ami elhúzódó bizonytalansággal és a változtatások kényszerű halogatásával járt.

<sup>8</sup> Az ÁV Rt. igazgatóságának 2/1993. (I. 12.) sz. határozata. A külön titkárságot aztán majd később, már mint az ÁV Rt. harmadik elnökének sikerül létrehozni. Meg kell jegyezni, hogy a portfóliókezelő egységeket az első időszakban is „ágazati egységek” néven emlegették, lásd például az ÁV Rt. igazgatóságának 7/1992. (XI. 26.) és az 2/1993. (I. 12.) sz. határozatát.

Noha a második vezérigazgató filozófiájában a privatizáció került az első helyre, az ÁV Rt. szervezetének átalakításában a *vagyonkezelés*, ezen belül pedig az *ágazati felosztás* és szemlélet vált hangsúlyosabbá. Ezt már a szervezet módosításáról írt előterjesztése is kimondta: a szervezeti felépítés középpontjába a portfóliókezelést kell állítani – bizonyos szemszögből minden más részleg ezt szolgálja ki. A portfóliósok feladata, hogy biztosítsák az együttműködést a társaság többi egységével.<sup>9</sup> Ez azonban nem látszott könnyűnek, mert a korábbi tapasztalatok is azt mutatták, hogy a belső működés gyenge pontja a *koordináció* az ágazati és funkcionális részlegek között.

A vezérigazgató több országban, számos hasonló szervezetben szerzett tapasztalatai szerint az ilyen típusú kettősségek és ellentétek mindenütt jelentkeznek. Tökéletes megoldás nem létezik, de két különböző út között lehet választani. „Én egy mátrixszervezetet próbáltam megvalósítani – mondta –, ahol egymás mellett, de egymással szoros kapcsolatban állnak az úgynevezett funkcionális szervezetek és a portfólióigazgatóságok, az előbbieket az utóbbiak koordinálása mellett működnek együtt. A másik lehetőség elvileg a sok kis ÁV Rt. lett volna, amelyben minden portfóliórészleghez tartoznak privatizációs szakértők, jogászok és más hasonló képzettségű munkatársak. Ehhez azonban az ÁV Rt. túlságosan kicsi.” Joggal tartott egyébként attól is, hogy ha belülről megindulna az ÁV Rt. ágazati portfóliókra tagolódása, akkor ez megkönnyítené magának a szervezetnek a megszüntetését, kisebb holdingokra darabolását.

A vagyonkezelők és a privatizátorok közötti koordinációt a funkciók eltéréséhez kapcsolódó *szemléletbeli különbségek* nehezítették. A döntően pénzügyi tapasztalatokkal rendelkező privatizátorok célja az, hogy eladják – mégpedig a lehető legjobb feltételek mellett – az állami vagyon értékesíthető részét. „A portfóliósok az ocusú akarják eladni, a búzát megtartani, én pedig fordítva” – mondta találon az egyik privatizációs vezető. Ezzel szemben a portfóliósok képzettségüket tekintve általában mérnökök, múltjuk többnyire az ágazati minisztériumokhoz köti őket, azaz értenek a vállalatok működésének műszaki és technikai jellegzetességeihez. Fő céljuk az, hogy a cégek működőképességét megőrizzék, és – úgymond – a hosszú távú érdekeket képviseljék a rövid távú, pénzügyi szempontokkal szemben. Ezeket az általános, strukturális különbségeket az ÁV Rt. második vezetőgárdájában személyes szempontok és aspirációk is élezték. A vagyonkezelő csapat közvetlenül az ágazati tárcától érkezett, és vezetőjük, a vezérigazgató-helyettes – többek véleménye szerint – minisztériumi jellegű irányítást akart bevezetni, teljes mértékben maga alá rendelve az értékesítést is. Az elvi ellentétek mögött (amelyek a nyereség nagyságának befolyásolásától az osztalék mértékének meghatározásán keresztül az eladás időzítéséig és módszeréig számos területen megjelentek) korántsem szokatlan módon kemény hatalmi harc dúlt.

A két megközelítés eltérése hasonló az ÁVÜ és az ÁV Rt. feladatköre közötti különbséghez. Az ÁV Rt. egészének – nem úgy, mint a Vagyonügynökségnek – a vállalat működőképességét kell szem előtt tartani, s a privatizációs partnereket ennek megfelelően kiválasztania. Ugyanez a hangsúlykülönbség van az ÁV Rt.-n belül a privatizátorok és a vagyonkezelők között. Úgy is mondhatnánk, hogy az ÁV Rt.-n belül az értékesítési részlegek viszonylag közel állnak az ÁVÜ felfogásához, míg velük szemben a portfóliósok az „igazi vagyonkezelők”.

### Kísérletek az ellentétek áthidalására

Az ÁV Rt.-n belüli részlegek munkamegosztásának, az egész szervezet működésének javítására az egyik kézenfekvő lehetőség a kapcsolati rendszer felépítésének rögzítése a formalizált *szabályzatokban*.

Az Állami Számvevőszék vizsgálati jelentése 1993 nyarán kemény hangon marasztalta el az ÁV Rt.-t. Nemcsak az üzleti tervet, a privatizációs és reorganizációs stratégiát hiányolták,

<sup>9</sup> Az ÁV Rt. új szervezeti felépítése. Előterjesztés az igazgatóságnak. 1993. augusztus.

hanem a szabályozásokat, a belső ellenőrzést és információs rendszert is gyengének, foghíjnak találták. Az ÁV Rt. akkoriban kinevezett vezérigazgatója ezeket a megállapításokat túlságosan szigorúnak vélte, arra hivatkozva, hogy a stratégiai-üzleti terv és az ideiglenes szervezeti és működési szabályzat lényegében elkészült, kialakult a vállalati adatokat tartalmazó kontrollingszisztem szerkezete, és megkezdődött feltöltése (*Bossányi Katalin* [1993a]). Az igazgatóság intézkedési tervet fogadott el a valóban létező hiányosságok kiküszöbölésére.

Az új dokumentumok nagy része (az ÁV Rt. üzleti terve és végleges stratégiája, a kommunikációs stratégia és a Public Relations terv, az üzleti jelentés és az évkönyv) inkább hosszú távra és a külvilágnak szólt, mintsem a belső viszonyokat vagy a vállalatokhoz fűződő kapcsolatokat rendezte volna. A módosítások először – sok tekintetben a korábbi időszak lépéseinek csapásirányában haladva – azokat a megoldásokat részesítették előnyben, amelyek a problémáknak a *formalizált szervezeten kívülre helyezését* jelentették. A két legfontosabb módszer a külső szakértők alkalmazása és a bizottságok létrehozása volt.<sup>10</sup>

A kezdeti létszámihiány, a feltorlódó – és bonyolult – feladatok, valamint a belső koordináció nehézsége együttesen indokolta *külső tanácsadók* alkalmazását. Már az ÁV Rt. szervezetének felállítására, a belső munkamegosztás kialakítására is egy belga tanácsadó céget kértek fel,<sup>11</sup> és a többi szakértő eleinte – a megbízások jellege miatt, illetve az első vezérigazgatók ismeretségi körének megfelelően – szintén jórészt külföldi volt.

1993 nyarán – a nyitás jegyében – a szakértők merítési körét nyilvános pályázat útján próbálták meg bővíteni és színesíteni. A kilenc témakörben meghirdetett felhívásra 455 belföldi és 38 külföldi pályázat érkezett. Az ajánlatokat meghatározott pontozási rendszer szerint bizottságok bírálták el, és összesen 204 pályázatot hirdettek eredményesnek. E „minősített tanácsadói körrel” kapcsolatos információkat számítógépes adatbankba helyezték.<sup>12</sup>

A külső szakértők száma és munkája annyira megszorodott, hogy 1993 októberében az üzleti tervben külön tanácsadókat koordináló bizottság felállítását irányozták elő. 1993-ban az ÁV Rt. – részben az ÁVÜ által korábban kötött szerződéseket átvéve – összesen ötmilliárd forint tanácsadói díjat szándékozott kifizetni. Ezt az Állami Számvevőszék jelentése igen soknak ítélte (*ÁSZ* [1993]). Az összeg valóban több, mint ÁV Rt. vállalatoktól 1992-ben befolyt osztalék, és megegyezik az 1993-ra tervezett privatizációs bevétellel. Csakhogy ez utóbbi, részben éppen a tanácsadók közreműködése miatt, nagyságrendileg több lett. 1993-ban végül is 69 tanácsadónak (ebből 59 magyar) 1,3 milliárd forintot fizettek ki,<sup>13</sup> és ennek tetemes részét a Matáv-eladás szakértője kapta meg – az eladási ártól függő sikerdíjként.

Már a tanácsadókkal kapcsolatban is felmerült két *bizottság* léte: a pályázatokat elbíráló, illetve a külső szakértőket koordináló testületé. Ezenkívül még legalább három állandó bizottság működött az ÁV Rt. keretében. A kormányzati kapcsolatokat koordináló testület már 1993 tavaszán megalakult. Ezt követte a kutatóintézetek és a mezőgazdasági portfólió vezető testületeinek személyi összetételét felülvizsgáló *ad hoc* bizottság felállítása.<sup>14</sup> A későbbi humánpolitikai bizottságnak nevezett testület hatáskörét nyáron kiterjesztették az egész portfólióra, de feladatát csak a döntések előkészítésére korlátozták.<sup>15</sup> (Egyes résztvevők megítélése szerint a fő cél éppen az igazgatóság hatalmának visszaszerzése volt néhány tagtól, akik politikai intenciókat

<sup>10</sup> Egy harmadik kézenfekvő megoldás lett volna a cégek vagyongazdálkodási szerződésbe adása, illetve alholdingok létrehozása, erre azonban a vizsgálat lezárásáig nem került sor.

<sup>11</sup> Meg kell jegyezni, hogy ezt a tanácsadót nem az ÁV Rt. fizette, hanem külföldi forrásból – PHARE-pénzből – finanszírozták.

<sup>12</sup> A tanácsadói pályázatok értékelésének eredménye, 1994. február 1.

<sup>13</sup> Előterjesztés a szakértői szerződésekről 1993-ban, 1994. február 18.

<sup>14</sup> Az ÁV Rt. igazgatóságának 40/1993. (IV. 21.) sz. határozata.

<sup>15</sup> Az ÁV Rt. igazgatóságának 75/1993. (VII. 12.) sz. határozata.

is követve, igen aktívnak bizonyultak abban, hogy „saját embereiket” a vállalatok vezetésébe juttassák.) Ugyanezen az ülésen döntött az igazgatóság a javadalmazási bizottság létrehozásáról, amelynek hatásköre kiterjedt az ÁV Rt. alkalmazottaival kapcsolatos jövedelempolitika jóváhagyására, valamint a vezérigazgató bérének és egyéb juttatásainak meghatározására.<sup>16</sup>

Ezek a bizottságok kivétel nélkül az igazgatóság tagjaiból álltak, vagyis nem delegálták a döntéseket – vagy legalábbis azok előkészítését – a szervezet alacsonyabb szintjére, csak a legfőbb döntéshozó testületet tehermentesítették. Erre azért is nagy szükség volt, mert az egyes részlegek közötti együttműködés akadozása miatt a koordináció nagy része is a vezető fórumokra, az igazgatóságra és az ügyvezetésre hárult. A bizottságok legfeljebb ezt a problémát enyhítették, de nem tudták orvosolni az alapvető bajt: a szervezeti egységek feladat- és hatáskörének bizonytalanságait, illetve a közöttük feszülő ellentéteket.

A nehézségek mélyebbre hatoló kezelésére az ÁV Rt. működésének második szakaszában jelentős kísérlet történt: a számítógépes *iktatási és ügykezelési rendszer*. A irodaautomatizálás átfogó informatikai rendszer kiépítésébe illeszkedett. Ez a vezérigazgató szívügye volt, és létrehozásában, pénzt és szabadidejét sem kímélve, személyesen is részt vett. Az ÁV Rt.-szakértők nem elfogulatlan – de a végeredményt nézve a laikus szemlélő számára meggyőző – véleménye szerint hardverben és az operációs rendszerekben is a legkorszerűbb technikai szinten álló struktúrát sikerült kiépíteni.

A 150 személyi számítógépből és 3 szerverből álló, 250 végpontot tartalmazó rendszert hálózat kapcsolja össze. Az iktatáson és ügykezelésen kívül a fő felhasználási terület a céginformációs-kontrolling rendszer, katalógus a vállalatok publikus adatairól három nyelven, a belső munkaügy és a külső (vállalati) humánpolitika, a tanácsadók adatai – az utóbbi kettőbe beleértve a nagy léptékű nyilvános pályázatok teljes anyagának feldolgozását –, a CD-lemezes jogszabály-nyilvántartás és a háromnyelvű jogszabálygyűjtemény, az elektronikus belső posta és bekapcsolódási lehetőség az MTI naprakész gazdasági adatbázisába. A tervek között szerepel az elektronikus úton már most is elérhető ÁV Rt.-vállalatok teljes integrálása a rendszerbe, beleértve a levelezésben és dokumentumkészítésben az egységes stíluslapok használatát. A szakemberek véleménye szerint mindez nemcsak gyors és elegáns, hanem a párhuzamos adatszolgáltatás és a hosszadalmas formázási eljárások kiküszöbölésével közvetlenül is költségtakarékos.

Az új ügykezelés lényege az, hogy minden megkeresést (levelet, faxot, személyes megbeszélést és telefonhívást), a legapróbb ügyektől a legnagyobbakig számítógépes rendszerbe kell bevinni, megjelölve a címzettet, a tárgyat, a feladatot, a következő lépés felelősét és a határidőket. Minden megkeresésre öt munkanapon belül válaszolni kell. Az ügykezelő lap mintegy szervezi is a különböző részlegek közti együttműködést, részekre bontva a feladatokat és megnevezve a felelősöket. A nyilvántartás eredménye egy intézkedési napló, amelyben jól nyomon követhető, hogy ki, mikor, milyen lépéseket tett, kinek adott megbízást, és hogyan teljesítette a maga dolgát. Minden dokumentum egy példányát át kellett küldeni a vezérigazgatói titkárságra.

A második vezérigazgató megfogalmazása szerint az új módszer célja a munka hatékonyságának növelése, az átfedések kiküszöbölése, a koordináció javítása, a vezérkar operatív teendőinek csökkentése, a vállalati és személyi teljesítmények mérése, az információáramlás, az átláthatóság és a jobb vezethetőség feltételeinek megteremtése,<sup>17</sup> „kiküszöbölve azt, hogy a fontos feladatok elfelejtődjenek vagy kikerüljenek az ellenőrzés alól”.<sup>18</sup>

A kísérlet 1993 nyarán indult úgy, hogy a technikai feltételek nagy része – bár kissé körülményes műveleteket igényelve – készen állt. Minden alkalmazott részt vehetett számítógépes oktatáson. A titkárnőknek ez kötelező volt, és vizsgázniuk is kellett az új ügykezelés alkalmazásából. „Morogtak ugyan – mesélte az egyik infor-

<sup>16</sup> Az ÁV Rt. igazgatóságának 76/1993. (VII. 12. ) sz. határozata.

<sup>17</sup> A projektkezelési rendszer, ÁV Rt. 1993. június.

<sup>18</sup> Az ügykezelési rendszer gyakorlati tapasztalatai, 1994. január.

matikai szakember –, de megtanulták, és ezzel még egy szakmát is kaptak.” 1993 őszén a vezérigazgató többször is felhívta a munkatársak figyelmét az ügykezelési lapok használatára. A rendszer alkalmazását november végén tették kötelezővé, kilátásba helyezve, hogy az információk utólagos elemzése „a prémium kifizetések egyik alapvető eleme lesz”.<sup>19</sup>

A rendszer mégsem működött. 1994 elején meg kellett állapítani: „Sokszor nagyfokú ellenállás, a bevezetett rendszer meg nem értése volt tapasztalható. Az eddig szokatlanul szigorú, a határidőket számonkérő rendszert vezérigazgatói utasítás és segédlet ellenére sem mindenki fogadta el.”<sup>20</sup> Az összefoglaló jelentés név szerint felsorolta a legnagyobb késést felhalmozó dolgozókat. Összesen több mint 4000 nap csúszást regisztráltak – ennek negyede egy személyt terhelt, az egyik vezérigazgató-helyettes.

Mindennek alapján nyilvánvaló, hogy bár az új módszer indoklásaként elsősorban a racionalizálást és a részlegek közti koordinációt hangsúlyozták, az ügykezelés fontos funkciója lett volna az ellenőrzés, a vezérigazgató közvetlen áttekintése az ÁV Rt.-n belül folyó munka és a beosztottak teljesítménye fölött. Ez volt a legfontosabb oka az ellenállásnak, nem pedig azok a technikai nehézségek, amelyeket az érintettek említeni szoktak. Kétségtelen, hogy a többségében nem rutinszerű ügyek adminisztrálása nem volt egyszerű. Emellett az ÁV Rt. beosztottai a vezérigazgató-helyettesektől a titkárnőig nemcsak azt érezték, hogy plusz munkával terhelik őket, hanem úgy vélték, hogy munkájuk fölött aprólékos ellenőrzést gyakorolnak. Képzelnék el, milyen hatása lehetett a határidőcsúszások nyilvánosságra hozásának, milyen képet vágtak – és mit mondtak – a notórius késők, amikor a listát meglátták. Az biztos, hogy senki sem vette jó néven ezt a Magyarországon szokatlan eljárást, és a vezérigazgató ezzel a kísérlettel nem szerzett sok hívet magának.

Ebben a konfliktusban jól tükröződik az ÁV Rt.-t 1993-ban mindvégig jellemző belső megosztottság. A kétlelkűség nemcsak a holding és a kormányzat viszonyában, nemcsak a privatizátorok és a vagyongazdálkodók kapcsolatában jelentkezett, hanem egy mélyebben fekvő – ezeket részben átfedő, de ennél tágabb értelmű – *kulturális megosztottságot* is takart. Az ÁV Rt. első két vezérigazgatója korszerű, angolszász mintájú üzleti és szervezeti felfogást hozott magával. Ez a kultúra – mint az ügykezelési rendszer példája is mutatja – összeütközésbe került a Magyarországon megszokott, az állami apparátusokban, minisztériumokban az elmúlt évtizedek alatt kialakult szokásokkal.

A második vezérigazgató még a kinevezése előtt készített előterjesztésben azt nevezte az ÁV Rt. egyik legfontosabb erősségének, hogy új szervezetről van szó, ezért optimális eljárási rendet lehet kialakítani „levetvén azokat a hagyományokat és kulturális örökségeket, amelyek célkitűzéseink elérését gátolhatnák”.<sup>21</sup> Csakhogy – mint ezt az utóbbi években sok más területen is tapasztaljuk – éppen ezeknek a beidegződéseknek, megszokásoknak az átalakulása a legkeservesebb és leglassúbb. A külföldről érkezett elnök, valamint az a néhány munkatárs, aki hosszabb-rövidebb időt eltöltött nemzetközi szervezeteknél, megjelenésében, nyelvtudásában és üzleti kultúrájában is alapvetően különbözött az ÁV Rt.-ben mindinkább többségbe kerülő magyar „üzleti kultúrájú” munkatársakkal. Nem beszéltek azonos nyelven, nemcsak azért, mert az állami hivatalokból jövők nagy része nem tudott idegen nyelveket, hanem a szó tartalmi értelmében sem. A pénzügyi fogalmakban gondolkodó, portfóliószemléletű vezetés üzleti tudását a hazai egyetemeken és minisztériumokban nevelkedett munkatársak nem is értették meg. Nehezményezték, hogy a vezetők nem fordítottak elég időt és energiát arra, hogy általános vagy egy-egy kérdés megoldására vonatkozó elképzeléseiket kellőképpen megismertessék a munkatársakkal. Az elnökök viszont úgy érezték, hogy mindig falba ütköznek, és kezdeményezéseik rendre

<sup>19</sup> Feljegyzés az új ügykezelési rendszerről, 1993. augusztus 25. és Feljegyzés az ügykezelési lapok kötelező használatáról, 1993. november 21.

<sup>20</sup> Uo.

<sup>21</sup> Vitaanyag az ÁV Rt. stratégiájának kialakítására, 1993. d. n.



megtörnek az apparátusnak a megszokásokhoz ragaszkodó, kényelmes és egyben pozíciójukat is védelmező magatartásán.

Természetesen minden résztvevő tudta, hogy nem pusztán kultúráról és technikákról van szó, hanem ellenőrzésről és pozicionális harcokról is. Az első vezérigazgatók nemcsak új szemléletet és eljárásrendeket próbáltak alkalmazni, hanem ezek révén új *harcmodort* is. Átalakították a játékszabályokat és a fegyvereket, olyan terepre kényszerítve a többieket, amelyen azok természetesen hátrányban voltak. Ezért nem meglepő, hogy minden tőlük telhetőt megtettek a régi szabályok visszaállítása érdekében. Sikerüket jórészt az magyarázza, hogy az ÁV Rt.-t körülvevő közeg hozzájuk volt hasonlatos: ők voltak otthon.<sup>22</sup>

A kulturális különbségek áthidalásának – és ezzel együtt a hatalmi pozíciók átrendezésének – egyik eszköze lett volna az *a kutatási és oktatási program* is, amelyet a második vezérigazgató indított el. 1993 nyarán állították fel a kutatási és oktatási igazgatóságot,<sup>23</sup> hogy a hazai kutatóintézetekből verbuvált csapattal stratégiai tanulmányokat dolgozzon – illetve külső megbízásokkal dolgoztasson – ki, továbbá rendszeres továbbképzést szervezzen az ÁV Rt. munkatársainak és a holdinghoz tartozó cégek vezetőinek. Ezt az érintettek ugyanúgy trójai falónak tekintették, mint az ügykezelést – és nem is alaptalanul. Az ÁV Rt. vezérigazgatója személyes beszélgetéssel elmondta, hogy az oktatásnak a vezetők kiválasztása szempontjából is fontos szerepe lett volna. „A tanfolyamokon, manrézákon, tartós együttlétek alkalmával hamar kiderül, hogy tulajdonképpen ki mennyit tud, vagy mire alkalmas. Azt gondoltuk, hogy ez egy első szűrő lehet ahhoz, hogy az ÁV Rt.-hez tartozó vezetők további kinevezéséről dönhessünk, és megváljunk azoktól, akik teljesen alkalmatlannak bizonyulnak.” Az eddig elmondottak fényében nem meglepő, hogy az oktatás terve is hasonló sorsra jutott, mint az ügykezelés.

A harmadik vezérigazgató ugyanis, nagy apparátusi tapasztalatok birtokában, energikusan látott hozzá a belső működés felülvizsgálatához. Az alapelveket ebben a jelszóban foglalta össze: az ÁV Rt. legyen „szerény, mértéktartó és hatékony”.<sup>24</sup>

Az előterjesztés első lépésként többek között a következőket irányozta elő: a játékos célú (alapítványi) kifizetések leállítását, új javadalmazási rendszer kidolgozását az ÁV Rt. alkalmazottak számára, a lakáskölcsönrel kapcsolatos szabályozás felfüggesztését,<sup>25</sup> a reprezentációs és egyéb költségek csökkentését. (A Parkinson törvényeknek megfelelően egyébként ez a pont volt a legrészletesebben kifejtve: nem lehet elszámolni taxi- és ebéd-vacsora költségeket, csökkenteni kell a vezérigazgatói reprezentációs keretet, valamint a megrendelt sajtókiadványok számát, és olcsóbb autókra kell cserélni a gépkocsiparkot.)<sup>26</sup>

Részben a takarékoság volt az indok a korábbi átalakítások három fontos pontjának, a tanácsadói szerződések, az oktatási-kutatási részleg és az ügykezelési rendszer felülvizsgálatához.

Az új vezetés először is felmondta a külső szakértőkkel kötött megállapodások nagy részét. Nem hosszabbították meg annak a belga tanácsadó cégnek a szerződését

<sup>22</sup> A résztvevők elbeszélése szerint a második vezérigazgató búcsúbeszédében ezt mondta: „Sokan azzal vádoltak, hogy én egy más kultúrából jöve nem ismertem a magyar viszonyokat. Sokáig éltem viszont Dél-Amerikában. Ha a szombrérómat veszem fel, és azt mondom, hogy a barátainak mindent, az ellenségeimnek a törvényt, akkor ma is elnök lennék.” (Nem szó szerinti idézet.)

<sup>23</sup> Az ÁV Rt. igazgatóságának 83/1993. (VIII. 16.) sz. határozata.

<sup>24</sup> Előterjesztés az ÁV Rt. eddigi tevékenységéről, 1994. február 18.

<sup>25</sup> A túlságosan magas, kamatmentes lakáskölcsön felvétele – mint a sajtóból is tudjuk – a második vezérigazgató elbocsátásának egyik ürügye volt, noha az ÁV Rt. igazgatósága előtt ez nem volt titok, és a hitel feltételeit a testület tudomásul vette.

<sup>26</sup> Nemsokára valóban Volkswageneket rendeltek az Audik és Volvók helyett. Hírek szerint azonban ennek az intézkedésnek van egy szépséghibája: a korábban lízingelt gépkocsikat már majdnem teljesen kifizették, s helyettük készpénzért vásároltak vadonatúj autókat. Lehet, hogy a takarékoság látszata minden pénzt megér?

sem, amely az ÁV Rt. szervezetének felállításával és karbantartásával foglalkozott – noha a számlát ebben az esetben nem a holding fizette. A „költségtakarékos megoldások” jegyében azt tervezték, hogy a külső szakértőket a privatizáció területén az ÁVÜ apparátusával helyettesítik.

Másodszor, az új vezérigazgató feleslegesnek nyilvánította a kutatást: „...az operatív vagyongazdálkodási és értékesítési feladatokat ellátó ÁV Rt.-nek nincs szüksége sem alap-, sem alkalmazott kutatásokra, így a kutatási igazgatóságra sincs szükség”.<sup>27</sup> Az oktatási programok leállítását pedig azzal indokolta, hogy a vállalati vezetők meg tudják oldani saját továbbképzésüket. Ez a lépés nemcsak a vezetők ellenállása és a rövid távú takarékoság miatt volt logikus. Ha a vállalatokat gyorsan el akarják adni, akkor ki tudja, mi lesz a menedzsment sorsa, és ez az ÁV Rt. szempontjából nem is érdekes. Felesleges százmilliókat elkölteni oktatásukra.

A harmadik vezérigazgató már hivatalba lépése után alig egy hónappal leállította a nemrégiben létrehozott, nyolc főből álló csoport érdemi munkáját. „Kérem, hogy további intézkedésemig a kutatási igazgatóság külső oktatásszervezői tevékenységet ne végezzen, az ÁV Rt.-hez tartozó cégeknél megkereséseket ne tegyen, kutatási megbízásokat, ne adjon ki.”<sup>28</sup> Ugyanez a feljegyzés elvonta a kutatási igazgatóságtól az aláírási – azaz pénzkülföldi – jogot is. Magát a részleget nem szüntette meg a vezérigazgató (ehhez, csakúgy, mint annak idején a létrehozáshoz, az ÁV Rt. Igazgatóságának határozatára lett volna szükség), de befagyasztotta a jövedelmeket és minden munkatársnak áthelyezést ajánlott fel az ÁV Rt.-n belül. A szükséglettelnek nyilvánított, fogyatkozó létszámú, de még létező kutatócsoport az elmergesedett légkörben utóvédharcokat folytatott – nem sok sikerrel. Ha csak azt nem tekintjük sikernek, hogy a kutatási igazgató fél évvel a vezérigazgató-váltás után még mindig a helyén volt, miközben a holding éléről a harmadik vezetőgarnitúrát is leváltották.

A kutatásra szerződött munkatársak – természetesen nem elfogulatlanul – úgy vélték, hogy részlegük háttérbe szorítása a játékosok kártyába belelátó, de mégis viszonylag független külső kontroll kiiktatását is célozta, hasonlóan a külföldi tanácsadók szerződésének felbontásához. „Ha végkiárúsítás a cél, az, hogy a vagyont mielőbb leépítsék, és olyan szervezeteknek vagy személyeknek adják oda, akiket politikailag meg akarnak nyerni vagy jutalmazni, akkor csak felesleges, sőt káros lehet a független szemlélők jelenléte ezeknél a tranzakcióknál” – mondta egyikük, ná a vezetői értekezletek meghívottjaként ő maga továbbra is részt vehetett a vitákban. Az utóbbi tényre hivatkozva, a harmadik vezérigazgató megalapozatlannak tartotta ezt a véleményt.

A korlátozó döntésekben szerepet játszhatott az is, hogy az ÁV Rt. apparátusa mind a külső tanácsadóknak, mind a kutatóknak *konkurenszeket* is látott.

Az újonnan kinevezett vagyongazdálkodási vezérigazgató-helyettes már 1993 őszén a nyilvánosság előtt is hangot adott ellenszenvének: „A könyökünkön jön ki az olyan tanulmány, ami csak arról szól, hogy nyereségesse kell tenni a vállalatot ahhoz, hogy jól el lehessen adni. Ezt mi is tudjuk. A magyar szellemi kapacitást nem kell leértékelni, hiszen van nekünk saját tudásunk is. Ha mégsem lenne, akkor vajon miért ülnek az ÁV Rt.-nél és a cégek vezetői székében a szakemberek?” (Nagy [1993]). Nos, ez a költőinek szánt kérdés másokban komolyan is felmerülhetett – s éppen ez volt a fenyegetés. A kívülálló szervezetek vagy személyek közreműködését ugyanaz az ellenérdek gátolja, mint a közvetett vagyongazdálkodás módszereinek alkalmazását.

Az mindenesetre valószínű, hogy a korábbi lépések visszavonását – csakúgy, mint annak idején a megtételüket – nem pusztán a technikai racionalitás (vagy a költségcsökkentés) diktálta, hanem pozicionális-hatalmi szempontok is szerepet játszottak. Ez áll a harmadik gyors intézkedésre, az ügykezelési rendszer megszüntetésére is. A vezetés szempontjai mellett itt még nagyobb szerepet játszhatott a beosztottak ellenszenvé.

<sup>27</sup> Csepi Lajos feljegyzése Krasznai Zoltánnak, 1994. május 30.

<sup>28</sup> Csepi Lajos feljegyzése Krasznai Zoltánnak, 1994. február 22.

A vezérigazgató egyik legelső utasítása az előterjesztések tartalmi és formai követelményeit írta elő, mellékelve a formanyomtatványokat és a kötelező mellékletek listáját.<sup>29</sup> Néhány nappal később sor került az ügykezelés általános újrászabályozására. A kiindulópont a hagyományokra hivatkozik: az ÁV Rt. rendszere az Állami Vagyonügynökség iratkezelési rendszerére épül, hiszen induláskor, még a közös székházban, alapvetően ezt a módszert vették át. Most a fő cél az – állította az ÁVÜ-ből jött új vezető –, hogy a kézi iratkezelést mindenki fegyelmezetten megvalósítsa. A számítógépeknek csak akkor lehet központi szerepet adni, ha a „normál” ügyintézésnek már megfelelő kultúrája alakult ki. (A gépesítés nem segítette, hanem inkább rontotta az ellenőrzés lehetőségeit – mondta egy személyes beszélgetésen. Az intézkedéseknek ugyanis nem volt írásos nyoma, így nem voltak számonkérhetőek. A második vezérigazgató tapasztalatai kis, néhány fős cégekből származtak. Az általa bevezetett rendszerek abban a körben jól működtek, de egy ekkora konglomerátumban alkalmazhatatlanok – tette hozzá ebben az általános formában vitatható véleményét.) „Ezzel a rendelkezéssel minden, az iratkezelésre vonatkozó korábbi előírás hatályát veszti”.<sup>30</sup> Egy technikaig korszerű, és a nyugati korporációkban megszokott rendszert ismét a régi hazai módszerrel váltottak fel – legalábbis, mint a döntés mondta, átmenetileg.

E lépések nyomán – ha hozzászámítjuk még néhány átfogó elgondolás, többek között a stratégiai és üzleti terv tartalmi felülvizsgálatát is – az 1993 második felében elindított munkálatok nagy részének eredményei kárba veszttek. (Az akkori kezdeményezők és híveik szenvedélyesebb megfogalmazása szerint 1994 eleje óta a holding szisztematikus szétverése folyik.) Megkezdődött a belső kapcsolatok teljes körű áttekintése, a szervezeti és működési szabályzat újabb módosításának előkészítése is. A tervek – ha nem voltak is olyan nagy léptékűek, mint az eddig bemutatott területeken – a döntéseknek az igazgatóság szintjére *központosítása* és a szervezet további *ágazati tagolása* felé mutattak.

Az szmsz. módosítására mindenképpen szükség volt az elnöki és a vezérigazgatói funkció már korábban eldöntött szétválasztása miatt. Az új elnök külön titkárságot kapott, amellyel régi vágya, ha nem is az energetikai területen, teljesedett. A felülvizsgálatnak a harmadik vezérigazgató által előterjesztett tézisei<sup>31</sup> az igazgatóság hatáskörének kiterjesztését irányozták elő az operatív vezetői szint rovására. A tervezet második, de kevésbé kidolgozott pontja a belső eljárási rend módosítása lett volna. Itt a lényeg az ügyintézők egyéni felelősségének növekedése, a belső koordináció javítása, a vagyonkezelési vezérigazgatóságnak a középpontba helyezése – elsősorban a privatizáció előkészítése érdekében.

A működési rend átfogó módosítására – a szervezeti keretek jövőbeli alakulásának bizonytalanságára s az ebből következő átmeneti jellegre hivatkozva – 1994 tavaszán nem került sor. A javaslatoknak csak néhány elemét vezették be. Így például a vállalati menedzsment kinevezéséről ezután nem az érintett cég, hanem az ÁV Rt. igazgatósága határozott, s az igazgatósági döntés értékhatára a vállalati hitelfelvétel, garanciavállalás és vagyonátadás esetekben a korábbi tízről egymilliárd forintra csökkent.<sup>32</sup> Tovább tagolódott a vagyonkezelési vezérigazgató-helyettes alá tartozó terület, négy helyett öt portfólióra.

A harmadik vezérigazgató színre lépése után három hónap alatt több mint 20 százalékkal *nőtt a létszám*, de a belépők mind rekrutációjukban, mind munkakörükből különböztek a fél évvel korábbi hullámtól. Az új filozófiával ezúttal összhangban, főleg privatizátorok jöttek. A dolog természetéből és az új vezető ismeretségi köréből következően 1994. elejétől egy erős ÁVÜ-s csapat szivárgott át az ÁV Rt.-be. A nagy beáramlás feltételezte, hogy a holding helyzete biztosabbá vált – vagy az ÁVÜ-é lett

<sup>29</sup> Vezérigazgatói utasítás az előterjesztések formai kellékeiről és eljárási rendjéről, 1994. február 9.

<sup>30</sup> Vezérigazgatói utasítás az előterjesztések formai kellékeiről és eljárási rendjéről, 1994. február 11.

<sup>31</sup> Az ideiglenes szervezeti és működési szabályzat módosításának tézisei, 1994. február 1.

<sup>32</sup> Meg kell jegyezni, hogy hasonló tartalmú előterjesztés már a második vezérigazgató tevékenységének utolsó időszakában is készült.

nagyon labilis –, hiszen néhány havi munka kedvéért senki nem hagyja ott a munkahelyét.<sup>33</sup>

Erre utalhatott a résztvevők számára, hogy 1993. végén a Vagyonügynökség Igazgatótanácsának elnöke nyilvánosan is felvetette: „Az ÁVÜ-nek mint önálló intézménynek előbb-utóbb meg kell szűnie, hiszen legkésőbb 1995-ben befejeződik a nagytömegű privatizáció. Napirenden szerepel azonban az ÁV Rt.-nél levő tartós állami vagyon privatizálása, ahol az ÁVÜ által már kidolgozott és gyakorolt módszerek alkalmazására is szükség lesz. ... nincs értelme ezzel kapcsolatban párhuzamos kapacitások kiépítésének” (P. E. [1993]). Néhány nappal később azt is hozzátette, hogy az összevonásra, hiszen ezzel a privatizációs miniszter is egyetért, már tavasszal sor kerülhet. Ezeket a híreket támaszthatta alá az új vezérigazgató perszónáunióinak is tekinthető kinevezése, aki megerősítette: ő maga támogatja az összevonás gondolatát.<sup>34</sup> S nem tiltakozott utódja az ÁVÜ ügyvezető igazgatói székében, megismételve azokat a főnökei által hangoztatott érveket, hogy a két intézménynek mind a privatizáció, mind a vagyonkezelés terén hasonló elvek szerint, hasonló módszereket kell alkalmaznia. Így különállásuk indokolatlan (*Kamasz* [1994]). A jogi szakértők pedig már ebben az időben felhívták a figyelmet arra, hogy egy gazdasági társaság megszüntetése sokkal bonyolultabb és hosszadalmasabb procedúra, mint egy hivatalé (*Sárközy* [1994]). Már csak ezért is azt gondolhatták az érintettek, hogy az ÁV Rt.-é a jövő.

Az ÁVÜ korábbi és jelenlegi ügyvezetőjének – a hasonló lépéseknél korántsem megszokott – egybehangzó álláspontját magyarázhatják kinevezésük feltételei, közös múltjuk, valamint az, hogy az utolsó pillanatig nyitva áll a kérdés: ki lesz az úr a háznál? (Ez egyébként már önmagában is az ellentétek későbbi éleződését vetíti előre.) Emellett azonban szerepet játszhat egy pszichikai tényező is, amelyet az ÁV Rt. vezetője – korábbi munkahelyétől érzelmileg még nem elszakadva, s talán saját attitűdjét is kivetítve – így fogalmazott meg: „Az ÁV Rt.-sek mindig arisztokratikus göggel viselkedtek a Vagyonügynökséggel szemben: a komoly cégek nálunk vannak, ti csak zöldséges boltot áruoltok. Ezért az összevonás az ÁVÜ dolgozóinak lett volna fontos. Nagy elégtételt jelentett volna nekik, ha visszakerül hozzájuk 1500 milliárd forintnyi vagyon.”

Mint az idézetben használt feltételes mód is mutatja, az egyesítésre a parlamenti választásokig nem került sor. A két intézmény összeköltözése azonban néhány hónap múlva komolyan szóba került.

Egy február eleji előterjesztés<sup>35</sup> határozati javaslatát a költözést irányozta elő. Az újonnan kinevezett vezérigazgató nyilatkozatának ezt a címet adta az újságíró: „A bútort magunkkal visszük a költözéskor” (*Emőd* [1994]). Úgy tűnt tehát, hogy már a részleteket is meggondolták, s az érvek készen álltak: a feladatok hasonlóak, a párhuzamosságok felszámolásával sok kiadást is meg lehet spórolni. A stratégia azonban megváltozott. Ellenérv lehetett az, hogy az ÁV Rt. számára nem kis költséggel kialakított, nemrégiben tulajdonba is vett, kényelmes és jól felszerelt munkahely (amelyből például a számítógépes hálózatot nem lehetett kimozdítani) elhagyása újabb tetemes, mintegy hetven millió forintos kiadást jelentene – a takarékoság jegyében.

Feltűnő, hogy a kiadásokat gyorsan kiszámolták, és ezt az ÁV Rt. akkoriban felkeresett dolgozói közül szinte mindenki számon is tartotta. Egyesek tudni vélték, hogy míg a Bánk Bán utcában a beosztottak szobája is 17 négyzetméteres, addig a Pozsonyi úton ennek kevesebb mint fele jutna egy alkalmazottra – ami nemcsak kényelmetlen, de cáfolja azt a fontosnak tekintett állítást is, hogy a bútortokat ott is fel lehetne használni. Ez a jólinformáltság arra utal, hogy az ÁV Rt. munkatársai nem lelkesedtek az átköltözés gondolatáért. Sőt, az igazgatóság tagjainak többsége is tiltakozott, ami szerepet játszhatott abban, hogy a döntést hozó ülésen maga a

<sup>33</sup> Hacsak a munkahely megszűnésekor várható juttatások nem lényegesen kedvezőbbek a számára. Márpedig az ország legnagyobb holdingjánál – gazdasági társaság lévén – ebből a szempontból még a nyári botrányt követő módosítások után is jobb lehetett a helyzet, mint az állami hivatalként működő ÁVÜ-nél.

<sup>34</sup> Ezen a ponton természetesen nehéz különválasztani, hogy mi volt a kormányzat önálló szándéka, illetve mennyiben befolyásolta ezt az újonnan kinevezett vezető meggyőződése, aki már a holding létrehozása idején sem lelkesedett az ÁV Rt. létrehozásáért.

<sup>35</sup> Előterjesztés az ügyvezetésnek, 1994. február 3.

költözködés híré nyilvánosságra hozó vezérigazgató is leszavazta a tervet. „Olyan elemi erejű ellenállás volt az igazgatóságban, hogy úgy gondoltam, nem érdemes kenyértörésre vinni a dolgot ebben a végül is másodrangú ügyben” – indokolta a fordulatot személyes beszélgetésen.

Ez az ellenállás feltehetően többet nyomott a latban, mint a költségek rideg számai. S az igazgatóság véleményét is talán inkább motiválta a holding önállóságának féltése, mint az új iroda szűkös elhelyezési feltételei vagy a költözködéssel járó kényelmetlenségek. Az ÁVÜ és az ÁV Rt. 1994 tavaszán földrajzi értelemben nem került közelebb egymáshoz, de más tekintetben megvalósult a közeledés.

A közös funkciók, a vállalatokkal szemben egységes elvek érvényesítése, valamint a párhuzamosságok felszámolás jegyében az ÁV Rt.-nél az ÁVÜ-höz hasonló módszereket, eljárásrendeket alakítottak ki. A harmadik vezérigazgató már belépésekor meghirdette azt az alapelvet, hogy „az alkalmazható állami vagyongyűnökségi tapasztalatokat, eljárásokat, standardokat a szervezeti működés szintjén is célszerűnek látszik átvenni”.<sup>36</sup> Ennek nyomán átalakították az iratkezelési rendszert, az előterjesztések tartalmi és formai követelményeit, a havi monitoring és az informatika számos más részületét.

Noha az ÁVÜ mint hivatal hosszabb múltra visszatekintve és valamivel nyugalmasabb szervezetépítési feltételek között feltehetően olajozottabban működött, mint fiatalabb és zaklatottabb partnere, több, főként az informatikához kapcsolódó területen korántsem egyértelmű, hogy az egységesítést a Vagyonügynökségi standardok alapján indokolt megvalósítani.

„Az ÁV Rt. kihasználta a későn jövők előnyét” – mondta az informatikai részleg egyik munkatársa. „Mindenből a legjobbat vettük, és a számítástechnikában néhány év is sokat számít. Ha az ÁVÜ módszereit vennénk át, ez visszalépést jelentene, amit mindenképpen szeretnénk elkerülni.”<sup>37</sup> Ezt a jelek szerint az új vezetés is belátta, és megnyugtatta az érintetteket, hogy nem akarja blokkolni az egész információs rendszert. 1994 tavaszán – a privatizáció előtérbe kerülése miatt – az ÁV Rt. marketing adatbázisának kiépítése volt napirenden. A lelkes szakértői csapatot nem akadályozták meg abban, hogy a vagyonügynökségi séma egyszerű átvétele helyett, a saját technikájuk adta lehetőségeket kihasználva új szerkezet kialakításán dolgozzanak. Az eredményeket látva, úgy tűnik, sikerrel.

Ahogy az összeköltözés – a vezérigazgató által is elismerten – a teljes szervezeti integráció előjátéka lehetett volna, úgy az egységesítés irányába tett lépések is megkönnyítenek egy esetleges összevonást. A döntés az új kormányra maradt. Az örökség azonban a belső felépítés szempontjából sem kikristályosodott szervezet, hanem instabil, újra és újra átalakított, a kormányváltás óta méginkább elbizonytalanított intézmény.

### A hagyományok győzelme

Az ÁV Rt. belső szervezete tehát alapvetően a társasági formának megfelelően alakult ki, de a működés során a hierarchikus vonások erősödtek, egyre nagyobb és egyre inkább tagolt szervezet jött létre.<sup>38</sup> Fokozatosan előtérbe került az ágazati jelleg, a folyamatos vállalatirányításként felfogott vagyongyűnökség. Mint minden más hasonló

<sup>36</sup> Előterjesztés az ÁV Rt. eddigi tevékenységéről, 1994. február.

<sup>37</sup> Az ÁVÜ adatbázisának szerkezetét, feltöltöttségi szintjét és pontosságát ismerve, nem technikai, hanem tartalmi szempontból közelítő külső felhasználóként csak megerősíteni tudjuk ezt a véleményt. (A vagyonügynökségi adatok elemzési és értelmezési nehézségeiről lásd részletesen *Kőhegyi* [1994]).

<sup>38</sup> Bár, meg kell jegyezni, néhány ÁV Rt.-hez tartozó cég központjában ma is többen dolgoznak, még akkor is, ha a holding alkalmazottainak száma 1994 nyarára megközelítette a 200 főt.

apparátusban, az ÁV Rt.-ben is jelentkeztek az eltérő feladatkörű részlegek közötti ellentétek, vagyis közelről nézve a holding sem homogén szervezet. A konfliktusokat felerősítették a kulturális különbségek, amelyek a bürokrácián belüli harcomodort, érdekérvényesítési módszereket és esélyeket is érintettek.

A nehézségek áthidalására, a képlékeny szervezetek megszilárdítására a vezetés először a problémáknak a szervezeten (vagy legalábbis a formális hierarchián) kívülre helyezését próbálkozott: külső szakértők alkalmazásával, *ad hoc* és állandó bizottságok létrehozásával. A következő lépés a kemény, látszólag személytelen, ellenőrizhető eljárásrend bevezetésére tett kísérlet volt. A küzdelemben a politika felső régióinak közvetlen befolyása és az általános társadalmi-gazdasági közeg hatására a hazai (csak az alliteráció kedvéért: „haladó”) hagyományok győzedelmeskedtek.

Ez azonban nemcsak a kezdeti eredmények elvesztegetésével, a szervezeti felépítés sajátos vonásainak elhalványulásával járt, hanem az egész ÁV Rt. identitásának megszűnésével fenyegetett. 1994 nyarán, a parlamenti választások után elképzelhetőnek látszott, hogy a rövid táv nyertesei személyükben és intézményi szempontból is pirruszi győzelmet arattak. Az új kormánykoalíció eredeti elgondolásai a privatizáció felgyorsítását, az eladást megelőző feljavítás elvetését, a tartós állami tulajdon körének nagymértékű szűkítését irányozták elő. Az ÁVÜ és az ÁV Rt. összevonása e koncepció alapján a holding egészének és ezen belül a vagyonkezelési szerepnek a háttérbe szorulását jelentette volna. Ez lett volna a várható következmény elvileg akkor is, ha az új szervezet nem hivatalként – az ÁVÜ bázisán –, hanem társasági formában alakul meg, jórészt technikai okokból (az átszervezés gyorsítása és a közhivatalnoki béreket meghaladó jövedelmek biztosítása érdekében). Az új privatizációs stratégia és törvény elhúzódozó politikai és apparátusi egyeztetése azonban – úgy tűnik – visszahozza a vagyonkezelést. A minden eddigit meghaladó léptékű személycsere, a holding negyedik vezetőségének kinevezése<sup>39</sup> pedig a közvetlen vállalatirányításra és újraelosztásra alkalmas részvénytársasági forma tartalmi továbbélését vetíti előre. Nem kizárt, hogy az egységes privatizációs és vagyonkezelő szervezet nemcsak jogilag, hanem működési elveit nézve is az ÁV Rt. bázisán jön létre.

A lehetőségek vázlatos mérlegeléséből is nyilvánvaló, hogy e szervezet belső viszonyainak alakulását – mint elődeiét is – sok külső tényező befolyásolja, többek között a deklarált és tényleges privatizációs politika vagy az állami feladatoknak a kormányzaton belüli megosztása. Ha a kormánytól független, üzleti alapon működő társaság koncepciója most már véglegesen lekerül a napirendről, akkor akár a vagyonkezelés, akár a privatizáció előnyben részesítése mellett az államapparátusi típusú szerveződés további erősödése várható. Bármely változat esetén biztosra vehető az is, hogy az ÁV Rt. összevonása az ÁVÜ-vel csak a két intézmény különállását számolja fel, a konfliktusokat nem szünteti meg. Ellenkezőleg, inkább súlyosbítni fogja a holdingon belül már eddig is jelentkező ellentétet a vagyonkezelők és privatizátorok között. Ennek következtében nem könnyíti meg annak a fogas kérdésnek a megoldását sem, hogy milyen úton, milyen módszerekkel vihető tovább a hónapok óta bénult privatizáció.

#### Hivatkozások

- ÁSZ [1993]: Jelentés az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság tevékenységének ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, július.
- ÁV Rt. [1994]: Összefoglaló az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság eddigi tevékenységéről, eredményeiről és jövőbeli feladatairól, terveiről. Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság, május.
- BAKAY ÁRPÁD [1992]: ÁV Rt.: Funkcionális vagy ágazati? Népszabadság, november 10.
- BOSSÁNYI KATALIN [1992]: Növelni kell a nemzeti vagyon értékét. Népszabadság, december 11.

<sup>39</sup> 1994 őszén nemcsak az elnök-vezérigazgató személye változott, hanem – kettő kivételével – minden igazgatósági tagot is lecseréltek.

- BOSSÁNYI KATALIN [1993]: ÁV Rt.: ne húzzák át a döglött lovat. Népszabadság, március 4.  
EMÓD PÁL [1994]: A bútort magunkkal visszük a költözéskor. Magyar Hírlap, február 14.  
KAMASZ MELINDA [1994]: Az ÁVÜ-nek és az ÁV Rt.-nek azonos feladatai vannak. Magyar Hírlap, február 1.  
KÓHEGYI KÁLMÁN [1994]: Privatizáció a számok tükrében. Pénzügykutató Rt., kézirat.  
NAGY ILDIKÓ [1993]: „Postás tanácsadókra nincs szükség”. Magyar Hírlap, november 19.  
N. I. [1993]: Pongrácz Tibor: „Az ÁVÜ lassan elhal”. Magyar Hírlap, december 23.  
P. E. [1993]: Az ÁVÜ és az ÁV Rt. a jövőben együtt? Magyar Hírlap, december 17.  
SÁRKÖZY TAMÁS [1994]: 1994. évi törvény az állami tulajdonban lévő vállalkozói vagyron értékesítéséről, tervezet, május.  
VOSZKA ÉVA [1994]: Az agyaglábakon álló óriás. Pénzügykutató Rt., kézirat.

*A Közgazdasági Szemle  
minden kedves szerzőjének  
és olvasójának  
eredményekben gazdag, békés,  
boldog új évet kíván*

*a Szerkesztőség*

BODA DOROTTYA–HOVORKA JÁNOS–NEUMANN LÁSZLÓ

## A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai

---

A tanulmány szerzői 1993-ban empirikus kutatást folytattak a munkavállalói résztulajdonosi program keretében privatizált vállalatok körében. Megállapították, hogy ezek a cégek nem jobbak, de nem is rosszabbak, mint más tulajdoni formában működő társaik. Sikerességük – a tulajdonosi szervezetük (MRP-szervezet) gyengesége miatt – szinte kizárólag a menedzsment teljesítményén múlik. A vizsgált esetekben a privatizáció főszereplője a vállalati menedzsment, akár a kezdeményezést, akár a lebonyolítást, akár a tulajdon működtetését tekintjük. 1993 telén még a legdemokratikusabban működő MRP-szervezetekre sem gyakoroltak valódi tulajdonosi kontrollt.

---

Cikkünkben az amerikai ESOP mintájára 1992-ben bevezetett munkavállalói résztulajdonosi program (MRP) első alkalmazásainak tapasztalatairól számolunk be. 1993 őszén az ÁVÜ megbízásából öt vállalat bevonásával folytattunk empirikus vizsgálatot.<sup>1</sup> A kiválasztott társaságok között voltak nyereségesek és veszteségesek, iparvállalatok (gépipar, műanyagipar, textilipar), illetve kereskedelmi vállalatok (mezőgazdasági termelőeszközök kereskedelme, külkereskedelm), s a cégek méret szerint is jelentősen különböztek. Ez a kiválasztás semmiképpen sem tekinthető az MRP-ben részt vevő vállalatok sokaságát reprezentáló mintának. Akár tudatosan vállalt torzításnak is tekinthető, hogy elsősorban a korai megvalósítás eseteit választottuk ki, olyannyira, hogy az egyik vállalatban még nem is a törvény szerinti MRP-szervezetet hoztak létre, hanem egy hasonló funkciójú alapítványt.

Tapasztalatainkat kiegészítettük további három vállalatnál már korábban készült, a dolgozói-vezetői tulajdonról, illetve annak kialakítására tett sikertelen kísérletekről szóló esettanulmányokkal, melyek az MRP-törvénytől különböző eljárások alkalmazásáról szólnak. Írásunkban felhasználtuk a *Karsai Judit* által vezetett hazai vezetői vállalatvásárlásokat vizsgáló empirikus kutatás eredményeit is. (*Boda-Karsai* [1993], [1993a], [1993b], [1994].)

---

<sup>1</sup> Köszönettel tartozunk *Borbély Szilviának*, *Császár Katalinnak*, *Eörsi Jánosnak*, *Horváth Lajosnak*, *József Csabának*, *Mészáros Lászlónak*, illetve *Szántai Katalinnak*, akik esettanulmányok elkészítésével segítették munkánkat.



## A munkavállalói tulajdon formái és részaránya a privatizált gazdaságban

1988-ban törvényesítették Magyarországon az első alkalmazotti tulajdoni formát. A kormányzat, illetve a jogalkotók az állami vállalatoknál a *vagyonjegy* osztásától, majd később a társasággá alakult, de még állami tulajdonú cégek kedvezményekkel megvásárolható vagy ingyenes *dolgozói részvényeitől* remélték, hogy új elemekkel gazdagodik az alkalmazottak érdekeltsége a tulajdonszerzésben. A privatizációs politikát meghatározó vagyonszabályok irányelvei is kedvezményekkel támogatták a dolgozók 10-15 százalékos részvény-, illetve üzletrésztulajdonlását. 1990 és 1992 között 540 cég tulajdonában alakult ki a fenti módokon jellemzően 10 százalék körüli (maximálisan 25 százalékos) dolgozói részesedés.<sup>2</sup>

Többségi dolgozói-vezetői tulajdon kialakulásához más, jogszabályokkal kevésbé támogatott módszerek alkalmazására is szükség volt. A cégek egy részénél a dolgozók és vezetők csoportjai megtakarításait és/vagy a cég vagyonát felhasználva korlátozott felelősségű társaságot alapítottak, s e tulajdonszerző társaságon keresztül hitel segítségével fokozatosan szereztek többségi tulajdont. (Többnyire a kedvezményes *Egzisztencia-hitelt* vették igénybe.) 1992 végéig 20 céget adtak el így a munkavállalóknak (N. G. [1993]), de az ilyen jellegű tulajdonszerzések száma azóta is folyamatosan növekvő.

Az 1992 júniusában elfogadott MRP-törvény kínált először olyan jogi keretet, amely *jelentős kedvezménnyel és intézményesen többségi tulajdonhoz juttatja a vállalat dolgozóit*. Az ESOP nyugati példáit jól ismerő politikusok és szakértők a tulajdonosi tudat révén elérhető teljesítménynövekedéssel, a várható tőkeosztalék ösztönző hatásával, a munkaszervezet és egyben a hazai privatizáció demokratizálásával érveltek. A munkavállalók ebben az esetben közösen lépnek fel vásárlóként, és a vásárláshoz szükséges hitel megszerzéséhez a bank számára nem személyes vagyonuk, hanem az adott cég vagyona a garancia. A vállalatvásárlást nagyon kicsi (jellegzetesen 2 százalékos) saját erő mellett főként kedvezményes kamatozású hitelből finanszírozzák, a hitel törlesztésének forrása pedig a cég jövőbeli nyeresége. A tulajdonosi jogosítványokat az amerikai „ESOP trust” mintájára létrehozott MRP-szervezet gyakorolja. Az MRP-szervezet alapszabálya hivatott rögzíteni a tulajdonrészek részvevők közötti elosztásának arányait, módját, a szervezet belső működésének szabályait, az egyes munkavállalók jogait és egy sor más kérdést.<sup>3</sup>

A privatizáció első három évének eredményeit összefoglaló kormányzati kiadvány szerint 1993 augusztusáig az ÁVÜ-höz tartozó termelő vagyon 27 százalékát sikerült privatizálni. Ebből a hazai magánbefektetők részesedése 7 százalék, míg a kifejezetten munkavállalói tulajdon aránya e 7 százaléknak is mindössze 1,2 százaléka volt (ÁVÜ [1993]). Az MRP-törvény megszületése, illetve alkalmazása nagyszámú változást hozott a munkavállalói tulajdonszerzés területén. 1993 májusában még csak 34, novemberében már 64 volt az MRP-formában értékesített vállalatok száma, s az értékesített vagyonrész is megduplázódott ez idő alatt. Az 1994. májusi adatok szerint az addigi privatizált vagyon 6,44 százalékát vették meg MRP-szervezetek. Ez év első félévéig 168 vállalat csaknem 50 ezer munkavállalója vált 32 milliárd forint névértékű vagyon tulajdonosává. (*Összefoglaló...* [1994])

Zömében a kis- és közepes vállalatoknál választották a privatizáció útjaként az alkalmazotti tulajdont. A korai vállalatvásárlásokat leíró esettanulmányok szerint többnyire a kis tőkeigényű, kis létszámú szervezetek alkalmazottai lettek cégük tulajdonosai (Karsai [1993c]). (Nem véletlen, hogy az önprivatizációs programban

<sup>2</sup> Magyar Hírlap, 1992. augusztus 13.

<sup>3</sup> Az amerikai ESOP-ról és a magyar MRP-ről számos népszerűsítő cikk és tanulmány jelent meg, ezért itt csak a konstrukció legfontosabb jellemzőit ismertetjük. Az MRP megvalósításának gyakorlati problémáiról alapos áttekintést ad a *Privinfo* [1993] októberi különszáma, illetve Lukács [1993].

értékesített vállalatok felét a munkavállalók, illetve munkavállalói csoportok vásárolták meg – *Voszka* [1993]). A kifejezetten MRP-szervezetek tulajdonában működő vállalatok kétharmada kevesebb mint 300 főt foglalkoztat, jegyzett tőkéje pedig nem haladja meg az 500 millió forintot (*Összefoglaló... [1994]*).

### Eladó és vevő egymásra utaltsága

A korai privatizációk esetében egy-egy, a munkavállalók számára kedvező ÁVÜ-döntés teljes egészében egyedi alkuk függvénye volt. A vagyoniügynökségnek minden konkrét esetben állást kellett foglalnia abban, hogy a vagyoni mekkora részét hirdeti meg eladásra, hogy versenyezteti-e a potenciális vevőket, és ha igen, milyen körben és hogy milyen szempontok alapján dönt az ajánlatok elfogadásáról. A kft.-vé alakulás kezdetben garancia lehetett az alapítók – nem egy esetben munkavállalói csoportok – tulajdonosi státuszának megőrzésére, illetve tulajdoni hányadának növelésére. A társasági forma megválasztásának másik, igen fontos következménye a vállalatvásárlást finanszírozó hitel önerős részének nagysága volt.

Az igazi kérdés minden esetben a vételár, a fizetési feltételek s ezzel összefüggésben a vagyoniértékelési eljárás eredménye, valamint az állami vállalatból alakított társaság tőkeszerkezete volt. Logikus, hogy a tárgyalásokon, illetve a liciteken az ÁVÜ mint eladó a vállalat szakértői vagyoniértékelésének eredményéből, a vevő pedig általában a számítható hozamadatokból indul ki. A piaci ár alakulását mindig a konkrét vállalat iránt mutatkozó effektív kereslet határozza meg. Ezt a triviálisnak tetsző tényért azért hangsúlyozzuk, mert néhány, a megtakarításokból kiinduló makrogazdasági spekuláció hajlamos kétségbe vonni a privatizációs kereslet csökkenésének tényét.

Az ÁVÜ megalakulását, apparátusának felállítását közvetlenül követő jogilag kevésbé szabályozott időszakban az államtalanítás deklarált szempontjai nem kedveztek a munkavállalói tulajdon kialakulásának. Az ár megállapítását minden általunk ismert esetben megelőzte egy – esetleg több – főhatóság, vagyoniügynökségi ígérvény, engedély arra, hogy a munkavállalók tulajdonosai lehetnek saját cégüknek. A legjobb alkupozícióban azok a vállalati kollektívák, illetve vezetőik voltak, akiknek speciális szakértelme, pótolhatatlan ismeretei vagy kapcsolatrendszere lehetetlenné tette a cég mások számára történő értékesítését. Speciálisan erős érdekvérvényesítő képességgel rendelkeztek például a kereskedelmi, tervező, illetve piackutató tevékenységet végzők. Szellemi tőkékük, kapcsolataik nélkül cégük értéktelen s egyszerűen eladhatatlan lett volna.

A menedzserek, illetve tanácsadók tárgyalásaik során természetesen a vagyoniértékelés eredményének csökkentésére, a vételár minimalizálására törekedtek. Számos vállalatot a vagyoni karcsúsításával, például ingatlanértékesítéssel készítették fel a privatizációra. A cég árát módosíthatta a vagyoni politikai irányelvek szerint adható alkalmazotti kedvezmények szokásostól eltérő mértéke és a pályázat nyilvánosságának korlátozása is. A kompromisszummal záruló alkuban nemcsak az ÁVÜ, hanem a vásárlók is tettek engedményeket. (Például a vételárat az egyik esetben valószínűleg „közérdekű célokra hasznosítható” székház felajánlásával sikerült leszállítani. Egy „ellenséges kivásárlástól” tartó vállalat pedig lemondott a dolgozóknak járó vételárkedvezmények egy részéről, hogy cserébe az ÁVÜ eltekintsen a nyílt pályázatástól.) Az MRP-törvény alkalmazása előtt privatizált 17 vállalat közül 15 céget a névérték felénél magasabb, négy vállalatot pedig névérték feletti áron vettek meg a munkavállalók. Leggyakrabban a névérték kétharmadát fizették ki vállalatukért a dolgozók. A vizsgált vállalatok egynegyedénél került sor nyílt pályázatásra (*Boda-Karsai* [1993]).

A privatizációs kereslet csökkenése és a foglalkoztatási nehézségek növekedése 1992 közepétől a kormányzat, s így az ÁVÜ privatizációs preferenciáinak módosulá-

sához vezettek. Megnövekedtek a munkahelyek megőrzését ígérő munkavállalói tulajdonszerzési kísérletek esélyei. Noha az MRP-törvény a munkavállalói vállalatvásárlások „ügyintézését” egy fokkal szabályozottabbá tette, a munkavállalói ajánlat kezelése mégsem lett egyértelmű a versenyztetés során.

*Az ÁVÜ segítsége – vagy legalábbis jóindulata – az MRP-privatizáció során is meghatározónak tűnik.* Az elsőként megvásárolt gépipari vállalat menedzsmentje az MRP megvalósítását segítő-előkészítő lépések sorozatát hajtotta végre az ÁVÜ-vel egyeztetve. Egy külkereskedelmi vállalat vezetői például a dolgozói tulajdon megvalósítására alkalmasan előkészített tőkestruktúrát alakított ki az ÁVÜ jóváhagyásával, egy másik, műanyagipari cég vezetésének pedig sikerült befolyásolni az ÁVÜ céggel kapcsolatos decentralizációs-privatizációs koncepcióját.

Ezekben az esetekben illúzió lenne egymástól független eladót és vevőt feltételezni, hiszen az *Állami Vagyonügynökség maga is érdekelt abban, hogy elkeljen és működőképes maradjon a cég – s ehhez alkalmasint az MRP-szervezet támogatása is hozzátartozik.* (Mintánkban az eladó és vevő szerepazarának annak a tanácsadó cégnek az esete tekinthető, mely egyszerre volt a vagyonügynökség bizományosa és az MRP-szervezet megbízottjaként a megvalósíthatósági tanulmány készítője.<sup>4</sup>) Tényleges verseny helyett *a felek érdekeinek kölcsönösen megfelelő, kialakított vételárról lehet csak szó.* A vételár reális voltának igazolására szolgálnak a meghirdetett, de előre megjósolhatóan eredménytelen versenyfordulók, a vagyonérték leszállítása, a tőkestruktúra átalakítása.

Elméletileg azt várnánk, hogy a privatizálandó vállalat vevője az üzleti tervben kalkulált jövedelmezőségi és hozam adatok alapján tesz ajánlatot. Az MRP-s vállalatok gyakorlatában azonban a vállalatok vezetői az üzleti terv elkészítésekor a hiteltörlesztés feltételeiből – mintegy visszafelé – számolták ki a cég jövőbeli eredményeit. A vételár nagyságának meghatározásakor nem a tényleges profitésély volt a legfontosabb tényező, ezt háttérbe szorította a tulajdonjog megszerzésének, illetve a munkahely megőrzésének igen erős motívuma.

Mindez általában jellemző a dolgozói-vezetői ajánlatokra, de különösen az MRP eseteire igaz, hiszen az itt még a megkövetelt alacsony saját erő sem jelenthetett korlátot. A vállalat vezetői és az ÁVÜ közötti végső alku kereteit megszabta az, hogy eseteink többségében *az MRP-szervezetnek nem volt igazi, kemény vetélytársa.* A munkavállalók vagy eredménytelen versenyforduló után, vagy komolytalan ajánlatok mellett vásárolhatták meg a céget.<sup>5</sup>

Az MRP szervezetek által eseteinkben kifizetett ár meglehetősen szorosan a vagyonértékelésben kimutatott érték körül ingadozott. Az egyik esetben a társaság részvényeinek 80 százalékaért igen magas, 143 százalékos vételárat fizettek a munkavállalók. Utóbb derült ki, hogy a magas vételár az igen magas tőketartaléknak, s így a hiteltörlesztés forrásának az ára volt. Egy másik vállalat pedig az átlagostól eltérő, az eredeti névértékhez képest feltűnően alacsony árajánlatát – a konkurens pályázó ajánlatának ismeretében megrendelt – újbóli vagyonértékelést követően tette meg.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Az önprivatizációs programban a vállalat és az ÁVÜ, az eladó és vevő egymásra utaltsága, kölcsönös függése, illetve az önprivatizációs tanácsadó cégek skizofrén helyzete tipikusnak volt tekinthető. (Lásd *Voszka* [1993].)

<sup>5</sup> Egyes szakértők azonban úgy vélik, hogy már a versenyhelyzet, a konkurens ajánlat lehetősége is módosíthatja az árat. A munkavállalói szervezetek azért, hogy a pályázat kimenetelében biztosak lehessenek, esetenként irreális magas árat is hajlandók vállalni.

<sup>6</sup> Az MRP-szervezetek átlagosan a névérték 80 százalékaért jutottak vagyonhoz. 50 százalék alatt többnyire csak kisebb cégek MRP-szervezetei vásárolhattak, de az ilyen esetek száma elenyésző, az összes értékesítés 6 százalékát tette ki (*Összefoglaló... [1994]*). Megjegyezzük azonban, hogy az MRP-szervezetek révén történő privatizáció sikerességét semmiképpen sem lehet csupán a vételárak szintje alapján minősíteni, hiszen ez a fajta értékelés csak az eladó állami vagyonkezelő szervezet lehetséges szempontjainak egyikét hangsúlyozza.

A vásárlók, tehát a vállalati vezetők, illetve tanácsadók árstratégiája a privatizáció hosszan elnyúló folyamatában többször is változhatott, s nem mindenkor az árcsökkenés volt az elsődleges cél. Érthetővé válik ez a fajta magatartás, ha figyelembe vesszük, hogy például a privatizációs lízingprogramban – tehát a vezetők számára bizonyos szempontból kedvezőbb feltételeket nyújtó privatizációs eljárásban – csak azok a vállalatok vehettek részt, amelyek számára már két privatizációs pályázat sikertelenül zárult.

Függetlenül attól, hogy volt-e versenyztetés, volt-e valódi konkurens ajánlat, tapasztalataink szerint szinte minden esetben *a belső pályázók meghatározó versenyelőnyt élveztek, mely alapvetően abból fakadt, hogy az ajánlat elkészítésében részt vettek a vállalat vezetői is.* A cég menedzsmentje közvetlen munkakapcsolatba került az eladóval és tanácsadójával, befolyásolhatta a pályázat előkészítését. A menedzsment szerepe meghatározó a külső érdeklődők informálása terén is, így többé-kevésbé rendelkezett még a külső ajánlattevő „elhárításának” képességével is. A vezetők találkoztak a vállalat potenciális vevőivel, így felmérhették még a versenytársak szándékának komolyságát is. Ismereteik a cég belső adottságairól, piaci lehetőségeiről, üzleti tervéről elvileg olyan információtöbbletet biztosíthatott, melynek a külső ajánlattevő aligha juthatott birtokába.

### Tulajdonszerzés tényleges saját erő befizetése nélkül

A korai, kft.-k általi vállalatvásárlások forrása többnyire a már említett E-hitel volt. A hitel saját erő fedezetűl a kft.-k alaptőkéje, tehát végső soron a 10-20 ezer forintos dolgozói és a százezres, néhány esetben milliós nagyságrendű vezetői befizetések szolgálták.<sup>7</sup>

Szinte minden MRP-privatizáció esetében *a cég közvetlen vagy közvetett módon átvállalta a munkavállalók saját-erő-befizetési kötelezettségét.* Bármennyire is igyekeztek a törvény alkotói elkerülni az ingyenes osztogatás vádját, a gyakorlatban még a törvény által szabott minimális saját hozzájárulást sem saját megtakarításaikból fedezték a résztvevők. A vállalatok vagy közvetlenül megelőlegezték-átutalták ezt az összeget az MRP-szervezetnek, vagy (többnyire csak papíron) rendkívüli jutalmat fizettek, amit azonnal visszavettek az MRP céljaira, vagy – s talán még ez a leginkább elfogadható megoldás – a szokásos jutalmat kissé megemelve, figyelmeztették a dolgozókat a várható befizetési kötelezettségre. Végeredményben vezetők és beosztottak egyaránt igen csekély áldozattal vagy személyes áldozatvállalás nélkül lettek az MRP-szervezetek tagjai.<sup>8</sup> (A saját-erő-befizetésen kívül a munkavállalók másfajta egyéni áldozata vagy kollektív engedménye a magyar viszonyok között persze szóba sem jöhetett.) Amennyiben persze a ki nem fizetett „jutalom” a saját erő forrása, aligha csodálkozhatunk, hogy a munkások nem igazán tekintették sajátjuknak az MRP-ben szerzett tulajdont. Ilyenkor a „jogosultak” természetesen szinte kivétel nélkül belépnek az MRP-szervezetbe, a tulajdonosok és kívül maradtak közötti különbségeket szinte nem is érdemes vizsgálni.

A cég felől nézve a saját erő átvállalása azt jelenti, hogy az MRP beindításával *a privatizáció költségei növekszenek.* Az ilyen célra fordított források mértéke igen különböző volt, az egyhavi bértömeg összegétől a vállalati saját vagyonegynegyedéig

<sup>7</sup> A már többször idézett MBO-kutatás eredményei némileg eltérnek az MRP-privatizáció tapasztalataitól. A vizsgált vállalatok egyharmada esetében találoztunk kisebb-nagyobb egyéni kockázatvállalással.

<sup>8</sup> A vizsgált vállalati körön kívül szerzett tapasztalataink szerint MRP-szervezet vásárlása esetén is megcsik, hogy magas személyes befizetést követelnek meg. Ilyenkor a szándékosan nagyra méretezett kézpénzigény alkalmas eszköze lehet a vezetői dominancia kialakításának. Előfordult, hogy ezért a cég még a pályázatához megkövetelt „bánatpénzt” sem előlegezte meg.

terjedő. Különösen azokban az esetekben nőtt a cég stabilitását veszélyeztetően nagy mértékűre a tőkekivonás, ha a törvény által szabott minimálfeltételt meghaladó saját erőt vállalt az MRP-szervezet. Természetesen az E-hitel törlesztése további folyamatos nyereség- és tőkeosztalék-kivonást jelent, amit az MRP kényszerűen vállalt, de végül is „normál”, előre tudott feltételének tekinthető.

Köztudomású, hogy a privatizálandó magyar vállalatok többségének friss tőkére lenne szüksége a pénzügyi „reorganizációhoz”, a termékek megújításához, a termelés modernizálásához és új piacok megszerzéséhez. Az MRP kapcsán megfogalmazódó gazdasági ellenérvek is leggyakrabban a tőkekivonás veszélyeire figyelmeztetnek, illetve arra, hogy a dolgozói-vezetői tulajdonú, a kivásárláshoz felvett hitelekkel terhelt vállalatok nehezebben jutnak a fejlesztéshez szükséges hitelhez, külső tőkéhez. A vizsgált vállalatok esetében az MRP-szervezetek ráadásul többségi tulajdon megszerzésére törekedtek, s ez a tény a gyakorlatban sajnos szinte teljesen kizárta a külső tőke bevonásának esélyét. Eseteinkben sehol sem sikerült e két szempontot együtt érvényesíteni, még akkor sem, ha a vállalat helyzetét reálisan felmérve az eredeti, ÁVÜ által elfogadott ún. átalakulási terv privatizációs céljai között megfogalmazódott a tőkebevonás szükségessége.<sup>9</sup>

Éppen két veszteséges vállalat esetében talákoztunk külső tőke bevonásával, illetve ilyen jellegű, folyamatban lévő tárgyalásokkal. A vezetők eredeti érdekeltsgükből következően ezt a lehetőséget a vállalat válsághelyzetének utolsó megoldási kísérleteként kezelték. Ugyanakkor a befektető is vonakodott, hiszen a többségi munkavállalói-vezetői tulajdon nagyon megnövelte volna vállalkozása kockázatát. Végül is a külső tőkebevonás kísérlete az egyik esetben a dolgozók többségi tulajdonrészeseződésének elvesztéséhez vezetett, a másik esetben pedig a felszámolás értelemszerűen a munkavállalói tulajdon megszűnésével járt.<sup>10</sup>

### A vállalati vezetők részvétele

A vizsgált cégekben a privatizáció főszereplője a vállalati menedzsment, legyen szó akár a kezdeményezésről, a lebonyolításról, vagy a tulajdon „működtetéséről”. Kimondva vagy kimondatlanul a fő cél mindenhol a vállalat egybentartása, a külső tulajdonosi kontroll elkerülése, a menedzsment döntési autonómiájának megőrzése volt. Az „ellenséges vásárlás” valódi, konkrét veszélyként ugyan csak egyetlen vállalat számára merült fel, azonban az ÁVÜ által vezényelt privatizáció kényszere előbb-utóbb mindenhol a külső tulajdonosi kontroll megjelenésével fenyegetett.

Az MRP-törvény előkészítői és alkotói nemigen számolhattak azzal, hogy az illetékes főhatóságok a vállalati menedzsereket kedvezményesen tulajdonhoz juttató konstrukciókat (privatizációs lízing, részletfizetés) csak késve és csak szűk vállalati körben alkalmazható feltételekkel hozzák létre. Ennek következtében – mint látni fogjuk – az MRP-k is nem egy esetben a rejtett vezetői tulajdonszerzés keretében szolgáltak. A privatizáció története is a legtöbb esetben a menedzsment ambícióit tükrözi. Volt, ahol a vezetők már korábban próbálkoztak más megoldással is, például E-hitel igénybevétele megszervezni a vezetői vásárló közösséget. Éppen jókor jött az E-hitelnél is kedvezményesebb MRP-konstrukció lehetősége. A tanácsadó cégek

<sup>9</sup> Az MRP jogi konstrukciója ezt a lehetőséget egyáltalán nem zárja ki, bár nem is segíti elő különösképpen. Az amerikai ESOP-tól eltérően ugyanis az adózási kedvezmények és az olcsó hitelhez jutás nem érvényesíthető a vállalat által kibocsátott részvényekre, vagyis egyszerű tőkeemelés esetén. Az MRP kedvezményei kizárólag privatizáció esetére vonatkoznak, vagyis amikor az állam az eladó.

<sup>10</sup> Egyébként a külföldi példák is azt mutatják, hogy válságágotokban nem marad fenn tartósan a magas dolgozói tulajdonrész, az ESOP trust kénytelen átengedni részvényei egy részét a cég fennmaradásának érdekében.

ajánlata, illetve vállalati megbízatása is lényegében a vezetői dominanciájú kivásárlás lebonyolítására vonatkozott.

A korai, kft.-k általi vállalatvásárlások eleve vezetői tulajdoni többséget hoztak létre. Meglepő ez, hiszen a vállalatok zömében a dolgozók többsége, 50-70 százaléka részt vett a privatizációban. Még inkább meglepő, hogy az alkalmazottak magas részvételi aránya független volt attól, hogy a hitelfedezetül szolgáló készpénz egyéni befizetésekből vagy vállalati vagyonból származott.<sup>11</sup>

A vállalati vezetés általában könnyedén elérhette a kívánatosnak tartott tulajdoni részesedését, *biztosíthatta vezető szerepét az MRP-szervezetben belül* is. Durvább vezetői beavatkozásra is utalnak egy-két helyen az esettanulmányok. Azokban az MRP-s kisvállalatokban, ahol tisztán a saját erő befizetésének függvényeként alakultak ki a tulajdonszerzési arányok, az igazgatók kézben tartották a jegyzés folyamatát is. Ahol a tervezett MRP-tulajdonhoz képest túljegyzés alakult ki, ott az igazgatók „lebeszéltek” a jelentkezőket, illetve a dolgozók jegyzésének ismeretében állíthatták be végül saját, dominanciát biztosító részüket.

Az MRP keretében történő vásárlás jogi-szerződéses konstrukcióiból csak egyetlen esetben (többségi vezetői lízingközösség melletti kisebbségi MRP) következtethetünk a vezetők többségi tulajdonára. Itt valóban egyetlen személy, az igazgató jutott döntő tulajdonosi szerephez. Többé-kevésbé burkolt módon azonban az MRP alkalmazása máshol is vezetői dominanciájú tulajdon kialakulásához vezetett. Jóllehet az MRP-szervezetnek mindenütt tagja volt *a munkavállalók döntő többsége (60-90 százalék)*, a saját-erő-befizetés arányaiból és a vagyónátruházás belső szabályaiból sok esetben arra következtethetünk, hogy *a menedzsment* – ha nem is szerzett abszolút többségi tulajdont – *a jelenlegi jövedelemarányokat jelentősen meghaladó tulajdonrészhez fog jutni* a törlesztés és a vagyonnevesítési periódus végére. (A legnagyobb és legkisebb jövedelemarányok, illetve tulajdoni arányok például egy könnyűipari vállalatnál: 1:20, illetve 1:100. A vezetői lízingközösség melletti kisebbségi MRP szervezetekben a tulajdoni szélső értékek közötti olló 1:600.)<sup>12</sup>

A menedzserek dominanciája azonban akkor is nyilvánvaló, amikor tényleges tulajdoni arányuk ugyan nem lesz meghatározó, de az MRP-szervezet belső szabályozása (vagy éppenséggel szabályozatlansága) miatt *a menedzsment már a törlesztés időszakában is előjogokhoz jut a tulajdonhoz kapcsolódó jogosítványok gyakorlása során*. Mindössze egyetlen cég esetében láttunk arra példát, hogy a menedzsment túlzott tulajdonszerzésének megakadályozására jó előre korlátokat építettek az MRP alapszabályába, és gondosan ügyeltek arra is, hogy az MRP-szervezet tulajdonában tartott részvényekkel forrást teremtsenek a később jogosultságot szerzők kedvezményes vásárlásához.

Általában is elmondható, hogy a befizetések és az így a hiteltörlesztés után kialakuló tulajdoni arányok a szervezeti hierarchiát követik. (Közismert jelenség a szervezeti hierarchiában elfoglalt pozíció, az átlagbér, illetve jövedelem erős korrelációja a magyar vállalatokban.) A vállalat felső szintű vezetői azon túl, hogy igen erősen azonosultak a vállalattal (hiszen személyes sorsuk nagymértékben összefonódott a szervezetével), a vállalatvásárlást mint befektetést mérlegelték. Az első számú vezető igen magas, milliós befizetését néhány helyen a példamutatás motiválta, más-

<sup>11</sup> Karsai–Boda [1993] a hazai alkalmazotti tulajdonszerzéseket vizsgálva, azt is megállapította, hogy a kft.-k segítségével privatizált cégek kétharmadánál 50 százalék + 1 fölötti, egyharmadánál pedig 30-40 százalékos vezetői tulajdon alakult ki. A részvények elosztásának általánosan elterjedt mechanizmusa több vállalat esetében automatikusan vezetői többségi tulajdont eredményezett.

<sup>12</sup> Az MRP amerikai változatának az adótörvényekben szereplő definíciója azt az elvet követi, hogy a menedzsment részesedése nem lehet nagyobb, mint a vezetők részaránya a vállalati keresettömegben. A magyar MRP-törvény ezt a kérdést nyitva hagyja, illetve az MRP-szervezetre bízta, hogy rendelkezzen a jogosultsági elvekről és felosztási szabályokról, amelyekhez azután általában a szavazati arányok is igazodnak.

hol a kényszerűség diktálta – enélkül ugyanis nem tudták volna a hitelhez szükséges saját erőt felmutatni.

A munkások a magasabb jövedelemkategóriákban a befizetéseket munkahelyük áraként kezelték. Igazodva a hasonló beosztású és fizetésű munkatársaikhoz, illetve az igazgatóság által kalkulált irányszámokhoz, havi jövedelmük 1,5–1,8-szorosát fizették be. Általában kimaradtak a személyes befizetéshez kötött vállalatvásárlásból a legalacsonyabb jövedelemmel rendelkező, legképzetlenebb munkások. Jövedelmük átlagosan és havonta nem, vagy alig érte el a megkövetelt befizetés minimális mértékét.

A menedzsment domináns szerepével létrejövő MRP lehetősége tehát azt jelentette, hogy a menedzsment – igaz, kemény hozamkövetelmények vállalása árán, de – *tartósíthatja a nyolcvanas években (a vállalati tanácsok és küldöttgyűlések idején) megszokott kényelmes helyzetét*, amikor lényegében nem kellett valódi tulajdonosi követelményeknek megfelelnie. A tulajdonosi kontroll fontosságát bizonyítja, hogy eseteinkben jellegzetesen a *többségi tulajdon megszerzése* volt a vezetők célja.<sup>13</sup> Ezért ragaszkodnak néha a döntések érdemi befolyásolásához már szükségtelenül nagy tulajdoni arányhoz, illetve még akkor is többségi tulajdonra törekszenek, ha ez az akció erején felül igénybe veszi a cég vagyonát, irreális profitkövetelmények vállalásával jár. A tulajdonszerzés gazdagodás-gyapodás értelmű előnyei a hitelterhek miatt távolibbak, noha természetesen nem lebecsülendők.

Jóllehet eddig főleg a menedzsment saját pozícióját mentő-megerősítő motívumairól volt szó, előre kell bocsátanunk, hogy *a sikeres MRP-ajánlat zálogának tekintjük a menedzsment részvételét, együttműködését*. A dolgozói „tulajdonlás” során pedig a tulajdonosok és a menedzsment közötti bizalmat éppúgy az eredményes vállalkozás alapvető feltételének tekintjük, mint minden más tulajdonos esetén. Hasonlóan gondolkodnak a munkavállalói vállalatvásárlást finanszírozó bankok vezetői is.<sup>14</sup>

### A vállalatok perspektívái

A legtöbb esetben a vásárlást egy-két eredményes év előzte meg. *Hosszabb távon is stabil, kiegyensúlyozott gazdálkodás mintánkban mindössze az egyik kisvállalatra volt jellemző*. Az esetek többségében a piacvesztés, a fő tevékenység alacsony jövedelmezősége határozta meg a cég helyzetét. Ugyanakkor a cégek többnyire már bizonyos lépéseket tettek a strukturárváltás, a jövedelmezőség növelése, a likviditás javítása érdekében. Néhol határozott, külső segítséggel készített program alapján fogtak hozzá a vállalat átalakításához, többnyire azonban csak a vezetés saját elképzelései alapján próbáltak alkalmazkodni a változó piachoz. *A privatizáció időpontjára szinte*

<sup>13</sup> Az eddigi MRP-privatizáció statisztikai adatait vizsgálva úgy tűnik, hogy mintánkon túl is általános tendencia a többségi tulajdonrészre törekvés. 1993 harmadik negyedében a kisebb 200 millió forintnál kevesebb jegyzett tőkével rendelkező cégekben átlagosan 77 százalékos, nagyobb cégekben pedig 49 százalékos az MRP tulajdoni hányada. A túlságosan nagy dolgozói tulajdonhányadban a privatizációs kínálat is szerepet játszott; ebben az időszakban ugyanis az ÁVÜ pályázati kiírásaival igyekezett egyszerre minél nagyobb tulajdonrészen túladni. Megjegyezzük, hogy az amerikai és nyugat-európai ESOP-okban gyakran kisebbségi-kiegészítő tulajdonosok a dolgozók.

<sup>14</sup> A Budapest Bank elnök-vezérigazgatója egy konferencián a hitelnyújtás első és legfontosabb feltételének tartotta a vállalat stabil menedzselését a menedzsment magas szakmai színvonalát, valamint a vezetők személyes kockázatvállalását. A nyugati vezetői-dolgozói kivásárlások irodalma is hangsúlyozza, hogy a külső hitelezők és befektetők vonakodnak a kockázatvállalástól, ha a tulajdonosi jogosítványok széles körben oszlanak meg. Általában ragaszkodnak egy kis létszámú jól körülhatárolt vezetői tulajdonos csoport részvételéhez, mely garanciát jelent a hitel visszafizetésére. (Lásd *Wright–Robbie* [1994].)

*mindegyik vállalat már túl volt egy-két – igen különböző mértékű – létszám-leépítési hullámon.*<sup>15</sup>

A vásárlók az MRP-hez szükséges E-hitelhez viszonylag könnyen jutottak hozzá, többnyire korábbi számlavezető bankjukon keresztül. A bankok azonban kemény hitelgaranciákat követeltek. A biztosítékok köztudomásúlag a törvényi előírásoknál jóval szigorúbbak, s a hitel ellenében megvásárolt részvényekre kikötött zálogjogon túl a cég készleteit, ingatlanait is megterhelték, sőt néhány esetben a gazdálkodás folyamatos banki kontrolljához is ragaszkodtak. *A hitel ilyen túlbiztosítását talán az is magyarázza, hogy a hosszú távú – és természetesen pozitív perspektívát felvázoló – megvalósíthatósági tanulmány az adott piaci helyzetben nem is igen lehet megalapozott.* (A bank különben sem szívesen vállalja az elbírálásból származó felelősséget.) A visszafelé számoló üzleti tervek, gazdaságossági számítások, megvalósíthatósági tanulmányok – mint erről már volt szó – sokkal inkább a hitelkérelem alátámasztására készültek, mintsem valóban a jövőbeli teljesítmények reális megalapozására szolgáltak.

Márpedig a kölcsön visszafizetéséhez a cégeknek végül is el kell érniük az ígért jövedelmezőséget. Ennek a fordulatnak a jelei még egyetlen vállalatban sem mutatkoztak, *a megvalósíthatósági tanulmányok túlzottan optimista módon tervezték a piac visszanyerésének folyamatát. Ennek igazi veszélyei azonban csak a hitel türelmi idejének lejártával, egy-másfél év múlva fognak jelentkezni.*

Két olyan vállalattal is találkoztunk, amelyeknek pénzügyi ellehetetlenüléséhez és az azt követő felszámolásához nagymértékben hozzájárult az elhúzóó átalakulás és a privatizáció. (Az sem kizárt, hogy az egyik cég vezetője kifejezetten számított a felszámolással megvalósuló privatizáció előnyeire, a vállalat érdekeivel ellentétes tevékenységét egy ideje már ez a szándék irányította.) Megindult az MRP keretében elsőként privatizált társaság felszámolása is. Az MRP megvalósítása érdekében végrehajtott tőke kivonás következményeit a cég vezetői nem tudták a gazdálkodás javításával ellensúlyozni. A vállalat helyzetét tovább rontotta az egyre súlyosbodó gépipari recesszió. *A válsághelyzetének kezelésére végül is a cég ügyvezetése, az MRP-szervezet és a hitelező bank együttesen is képtelennek bizonyult.* Az érintett szereplők között nem jött létre a kockázatok és áldozatok megosztásáról olyan egyezség, melynek alapján a válságból kivezető programot együttesen képesek lettek volna felvázolni és megvalósítani.<sup>16</sup> Felmerült ugyan, hogy az MRP-szervezet a tulajdonosi jogosítványait adja át a bank által kijelölt vagyongazdálkodással megbízott tanácsadó cégnek, de időközben a bank vállalattal kapcsolatos elképzelései megváltoztak. Érdemi lépések nemigen történtek a helyzet rendezése érdekében. Az MRP-szervezet tehát nem tudott aktív stratégiaalakító partnerként fellépni, éppúgy sodródott az eseményekkel, mint a bank és a cég ügyvezetése.

*Az ügyvezetés minősége, a menedzsment szakmai színvonala sehol sem változott meg a tulajdonosváltás tényétől.* Tapasztalataink szerint azoknak a társaságoknak van

<sup>15</sup> Különösen igaz ez a korai, kft.-k segítségével privatizált vállalatokra. A nyolcvanas évek végén szinte mindegyik szellemi és szolgáltató vállalat jelentősen csökkentette létszámát. (Az MBO-kutatásban vizsgált termelővállalatok létszáma az átalakulást megelőző időszakban stabil volt.)

<sup>16</sup> Ismét csak az amerikai ESOP tapasztalataira kell hivatkoznunk, ahol a dolgozói-vezetői kivásárlások egy része válságáztatokban jön létre, kifejezetten a cég megmentésének érdekében. Ott azonban a sikeres válságkezelés előfeltételének tekintik azt, hogy minden résztvevő ennek tudatában kezdjen a dolgozói tulajdon megvalósításához. Abból indulnak ki, hogy mindannyiuk érdeke a cég megmentése, s ehhez az adott piaci feltételek mellett a cég üzletmenetében fordulatot kell elérni, ami természetszerűen áldozatokkal jár. A sikeres esetekben a szereplők közötti tárgyalások tehát az *áldozatok* méltányos megosztásáról szólnak. A magyarországi vállalatoknál az áldozatvállalás szükségességének alapelve sem elfogadott, s a szereplők közötti világos kockázatmegosztás gyakorlata, az ehhez szükséges tárgyalási módszerek, szerződés viszonyok is ismeretlenek. Egyúttal az is kétséges, hogy kényszerű közvetlen anyagi áldozatvállalás esetén is hajlandóak lennének-e a dolgozók tulajdonossá válni.



esélyük a túlélésre és a megkapaszkodásra, amelyeknek a menedzsmentje már korábban is bizonyította rátermettségét. A határozatlan, koncepciótlan vállalati vezetést a mintánkban szereplő egyik tulajdonosi szervezet sem menesztette, pedig elsőrendű érdeke lett volna. Azaz a vezetők – eredeti várakozásaiknak megfelelően – sehol sem tapasztalhattak komoly tulajdonosi kontrollt. A vállalati válságok, illetve a felszámolások végül is a munkavállalói tulajdonrész csökkenéséhez, illetve megszűnéséhez vezettek.

Noha a cégek már korábban is karcsúsították szervezetüket, többnyire ma is napirenden van a *létszámleépítés*, különböző mértékben. Az *MRP-szervezetek mint tulajdonosok sehol sem ellenezték* a menedzsment szervezetátalakítási koncepciójának, éves üzleti tervének foglalkoztatást is érintő lépéseit. Igaz, a cégtől távozó MRP-tagokkal való elszámolás sem okozott eddig a szervezetek gazdálkodása számára különösebb teherterételt. A tulajdonosváltás után folytatódó létszámleépítések során az *elbocsátandók kiválasztásakor nem volt meghatározó szempont az MRP-tagság*. Tehát a közgazdasági irodalomban a dolgozói tulajdonnal, „munkásönigazgatással” szemben korábban, közhelyszerűen megfogalmazódó aggodalmakkal ellentétben, tapasztalataink szerint az MRP-szervezetek nem törekszenek a foglalkoztatás szintjének minden áron való fenntartására, s az sem állítható, hogy a bérnövelés prioritása mellett lépnének fel. (Az MRP-vásárlás után a vizsgált cégeknél inkább csökkent a béremelés üteme.)

E magatartás mögött azonban naivitás lenne az egyszerű beosztottak „tulajdonosi tudatának” kialakulását és a munkavállalói motívumok háttérbe szorulását feltételeznünk. A cégek többségénél inkább egyszerűen arról van szó, hogy a menedzsment viszonylag határozott átalakítási, létszám-leépítési tervével szemben a szakszervezet nem képes fellépni, még akkor sem, ha tagjai valójában ezt kívánják. Olyan munkavállalói érdekképviselettel vagy tulajdonosi szervezettel nem is találkoztunk, mely lépéseit tagjaival megvitatta, a vezetéssel folytatott alapos tárgyalások után tudatosan vállalta volna a létszámleépítéseket. Az *MRP-szervezetek működése* még igencsak *kezdetleges, a tulajdonosi és munkavállalói érdekek konfliktusának tudatos kezelését* talán *korai* is lenne várni tőlük. (Tulajdonosi jogosítványaik szerint egyébként nem is lennének illetékesek a menedzsment operatív munkaügyi döntéseit befolyásolni.)

Egyelőre illúzióknak tűnik az is, hogy az MRP megjelenésének hatására érdemi hatékonyságnövekedés következik be. A vizsgált vállalatok körében *nem talákoztunk olyan konkrét munkaszervezeti újítással*, mely a participáció, a menedzsment és a dolgozók közötti együttműködés javítása felé mutatna.<sup>17</sup> (A vizsgált időszak persze rövid, de sajnos egyelőre ilyen törekvés, kezdeményezés sem igen látszik.) Mindez nem jelenti persze azt, hogy a hatékonyság növelése érdekében e cégek semmit sem tennének. A megkezdett adaptációs-átalakítási kísérletek folytatódnak, lényegében a menedzsment korábbi döntése alapján. Sőt, ahol a *vezetői tulajdon nyilvánvaló*, ott várható, hogy a *határozottabb döntések, a keményebb végrehajtás* nyomán ezek a lépések előbb-utóbb érzékelhető *gazdasági eredményekhez is vezetnek*. Ez azonban egy tulajdonosi szerepében megerősödött autoriter vezetés képét vetíti előre, s nem a dolgozói tulajdontól várt kooperatív demokratikus munkaszervezetét.

<sup>17</sup> Mind az amerikai ESOP irodalma, mind a magyar szakértők hangsúlyozzák, hogy a tulajdonossá válás csak a participáció technikáinak fejlesztésével *együtt* képes valódi munkaszervezeti változásokat elérni, csak így várható, hogy a cég működésében és végső soron eredményességében is jelentkezzen a dolgozói tulajdon hatása. Az amerikai ipari kapcsolatok legaktuálisabb kérdéseinek tekintik kormányzati, munkaadói és szakszervezeti oldalon egyaránt a menedzsment és a munkaerő közötti kooperatív technikák fejlesztését, a hagyományosan ellenséges viszony megváltoztatását. Ennek egyik eszköze a munkavállalói tulajdon.

### Az MRP-szervezetek gyengesége

Köztudomású, hogy az *MRP-törvény az alapszabály, illetve a közgyűlés hatáskörébe utal egy sor fontos kérdést*. Így például azt, hogy a résztvevők között hogyan osszák fel a már törlesztett részvényeket, a később jogosultságot szerzők milyen feltételekkel csatlakozhatnak, mi történjen a vállalattól így vagy úgy távozó részvényeivel stb.? Sajnos az alapszabály-készítők nagyobbik része a *törlesztett részvényeket teljes egészében és automatikusan a saját erő befizetése arányában nevesíti*, s ezzel az MRP-szervezetet – jogi szakértőnk kifejezésével élve – lényegében jól kamatozó befektetési társasággá alakítja. Amennyiben figyelembe vesszük, hogy a kezdeti befizetés is a vállalattól származott, akkor talán helyesebb az induláskori hierarchikus viszonyok tartósításáról, vagyoni előnyökre váltásáról beszélni. Egyébként általában is elmondható, hogy az MRP-szervezetek belső szabályai sokkal szorosabban követik a gazdasági társaságok logikáját, mint a szövetkezeti elvet, mert az ügyek túlnyomó többségében a *saját-erő-befizetés, a leendő tulajdoni hányad arányában szavaznak*, s csak ritkában az „egy tag – egy szavazat” elve alapján.

A később jogosultságot szerzőknek, csatlakozóknak általában már fizetni kell. A saját-erő befizetésének vállalati támogatása az „egyszer volt Budán kutyavásár” jelszavát követi. A „zártkörű” MRP-szervezet kialakulása felé vezetnek eseteinkben azok a szabályok, melyek már az alapításkor a törvényben előírtnál szigorúbb feltételeket állapítanak meg (például a szükséges szolgálati idő meghatározásakor), s a későbbiekben az ügyvivők hatáskörébe utalják az újonnan szerzett jogosultságok elismerését. Ritkaság az olyan esélyegyenlőségre törekvő szabályzat, mely a mindenkori törlesztés évében nyújtott vállalati teljesítmény alapján kívánja szétosztani a megszerzett részvényeket, és emellett a szervezet tulajdonában tartott részvényekkel próbál forrást teremteni az új belépők ingyenes vagy kedvezményes vásárlására.

Az alapszabályban rendezendő a tulajdonosi jogok gyakorlása. A leginkább kirívó esetben még a saját erős befizetés ellenében kiosztott részvények szavazati jogát is automatikusan az MRP-szervezet gyakorolja. „Típushabának” tetszik, hogy az alapszabályok *nem gondoskodnak* sem arról, hogy a társaság közgyűlésén az *MRP-ügyvivők képviseleti felhatalmazással rendelkezzenek*, sem pedig arról, hogy a *képviselendő álláspont kialakításának demokratikus eljárási szabályai legyenek*. A nem demokratikus szervezet iskolapéldájának az a tulajdonosi szervezet tekinthető, melyet még az MRP-törvény előtt alapítványi formában hoztak létre. Ez az alapszabály az alapító cég mindenkori menedzsmentjének egyetértési jogához köti a szervezet döntéseit. A szabályzat az ügyvivőket ezáltal szabályosan a menedzsment gyámsága alá helyezi.

A jogi dokumentumok tartalmán túl persze az a valódi kérdés, hogy az MRP-szervezetek a *gyakorlatban* miként befolyásolják a cégek működését. Eseteink többségében a *menedzsmentnek nemigen kell attól tartania*, hogy az MRP-szervezet túl sokat fog akadékoskodni, netán tulajdonosi szerepét komolyan véve a menedzsment *leváltását, új vezetés alkalmazását fontolgatná*. Többnyire az *igazgató, helyettese vagy más bizalmasa az MRP-szervezetben is meghatározó személyiség*. Jellemző az az igazgatói vélemény, mely szerint az MRP-szervezet dolga a hitelek törlesztése – foglalkozzon azzal –, s esetleg tájékoztatást kaphat a cég ügyvezetésének döntéseiről. Ez rendjén való is lenne persze, amennyiben csak az operatív menedzsment napi döntéseihez szükséges autonómia biztosítása, a felelősségi viszonyok tisztázása lenne a vezetés célja. A munkavállalók azonban klasszikus értelemben vett tulajdonosi szerepükben sem működhetnek, ha az MRP-szervezet működésében a menedzsment jelenléte a meghatározó. A mindkét helyen meghatározó szerepet betöltő vezetők vagy skizofrén helyzetbe kerülnek, vagy a régi munkásgyűléseken megszerzett vezetői rutinjukat működtetik tovább a tulajdonosi szervezetben is. A tulajdonosi pozícióba került *autoriter igazgatók persze hajlamosak azt a régi, bevált gyakorlatot folytatni, melyet a hajdan erős formális tulajdonosi jogosítványokkal felruházott „szocialista” szakszervezet vagy a vállalati tanács idején megszoktak*.

### Záró gondolatok

A munkavállalói tulajdonhoz, de különösképpen az MRP-t formalizáló törvényhez fűződő *ideológiai-társadalompolitikai várakozások* közül talán legkevésbé a *széles tulajdonosi réteg* létrehozásáról lehet beszélni. Az érintett munkavállalók növekvő száma miatt e réteg *szélesnek egyre inkább nevezhető ugyan, de tulajdonosinak annál kevésbé*. A privatizációs politika népszerűséget, politikai támogatottságot aligha nyer azoktól az esetektől, ahol a tulajdoni többség vagy a tulajdonosi jogok gyakorlása a menedzsment kezében összpontosul. Ilyenkor az eredeti politikai céllal ellentétben *csak szűk réteg válhat a kedvezmények haszonélvezőjévé*. Természetesen nem a menedzsment tulajdonszerzésének tényét kifogásoljuk – hiszen az MRP-ajánlat és a dolgozói tulajdon működtetése legfontosabb sikertényezőjének éppen a menedzsment részvétele, a munkavállalók és a vezetés együttműködése bizonyult –, hanem azt, hogy a menedzsment magasabb jövedelemszintjének, nagyobb kockázatviselő képességének megfelelő *vállalkozói formák még kevésbé nyertek teret*.<sup>18</sup>

Az MRP mögé rejtett vezetői kivásárlás a vállalaton belül is jelentős feszültség forrása, s ha a privatizáció kihívása alkalmi szövetséget is hozott létre a vezetők és a beosztott dolgozók között, ez a koalíció általában igencsak törékenynek bizonyult a későbbiek során. Bár formálisan az MRP keretében megvásárolt vállalatok munkavállalóinak többsége résztulajdonos lett, a kiszervevényesek tisztességes képviselője az MRP-szervezetekben nem épült ki, a menedzsment beszámoltatása, esetleges menesztése szóba sem jöhet. A tulajdonossá válással tehát nem nyílt újabb érdekképviselői csatorna a munkavállalók számára, jórészt azért, mert az érdekképviselők is túlságosan gyengék voltak ahhoz, hogy a privatizációt a munkavállalók érdekei szerint alakítsák, s az új MRP-szervezet valójában a tagok „tulajdonosi” akaratát közvetítse.<sup>19</sup> Ahol az elhibázott MRP-konstrukció vagy a vállalat rossz vezetése miatt a dolgozók elvesztették részvényeiket, joggal érzik úgy, hogy a „fejük fölött”, nélkülük döntöttek. Ámde ahol a vállalat jól prosperál, ott sem alakulhatott ki újfajta „tulajdonosi tudat”, mert ott sem történt eddig semmi annak érdekében, hogy üzemi szinten, a mindennapi munkában kapjon szerepet a dolgozói participáció.

Ugyanakkor a privatizációhoz fűződő legfontosabb *gazdaságpolitikai célnak*, nevezetesen a vállalati *hatékonyság növekedésének* egyértelműen kedvez egy kompetens menedzsment pozíciójának tulajdonosi megerősítése. A menedzsmentet megfelelően „ösztönzi” az MRP sikere esetén várható pozicionális és vagyoni előny. A hitel visszafizetéséhez szükséges *szigorú profitkövetelmény* kikényszeríti a cég alkalmazkodásához szükséges lépéseket, így a létszámleépítést és a takarékosabb bérgazdálkodást is. Az általunk vizsgált sikertelen vállalatoknál sem elsősorban a dolgozói tulajdonosok miatt halogatták a létszámleépítést, inkább a változatlan személyi összetételű menedzsment koncepciótlansága, tehetetlensége vezetett kudarchoz. Amennyire hasznosnak tűnik tehát egy kompetens vezetés megerősödése, éppen annyira veszélyes a cég jövője szempontjából, hogy az alkalmatlan vezetést nem lehet beszámoltatni, leváltani domináns tulajdonosi pozíciója következtében.

Várhatóan az MRP a továbbiakban is jelentős szerephez fog jutni a magyar privatizációban. Ha ugyanis az Állami Vagyonügynökség el akarja kerülni a privatizáció lelassulását, az állami vagyon leértékelődését, a vállalatok nagyarányú felszá-

<sup>18</sup> Az MRP keretében megszerzett vagyon felosztása esetében tapasztalt negatív jelenségek nagyrészt visszavezethetőek arra, hogy az MRP-törvény nyitva hagyja a törlesztett üzletrészek nevesítésének szabályait. A jelenlegi helyzetben indokolt lenne az MRP belső tartalmának (tulajdonelosztásának, nevesítési eljárásának, döntési mechanizmusának) külső, állami kontrollja is, vagyis annak az ellenőrzése, hogy az „adófizetők pénzt” az eredeti társadalompolitikai cél érdekében használják-e fel?

<sup>19</sup> A munkavállalói érdekképviselők privatizációban játszott szerepéről lásd *Neumann* [1991], [1992].

molását és a munkahelyek tömeges megszűnését, akkor mindenképpen élnie kell az *együttes MRP és MBO nyújtotta potenciális lehetőségekkel*. E technika alkalmazásával ugyanis *olyan vevők kezébe kerülhetnek a vállalatok, akik érdekeltek a cég működőképességének megőrzésében*. A remények valóra válásához azonban nemcsak ki kell egészülnie az MRP-konstrukciónak a menedzsment vásárlásának adekvát formáival, hanem azoknak a pénzügyi-technikai megoldásoknak is létre kell jönni, melyekkel a dolgozói-vezetői tulajdonú vállalatok is hozzájutnak a fennmaradásukhoz és fejlesztésükhöz szükséges tőkéhez.

#### *Hivatkozások*

- ÁVÜ [1993]: A magánosítás három éve és előzményei. ÁVÜ, július.
- BODA DOROTTYA–KARSAI JUDIT [1993]: Magad Uram... Előadás a Munkanélküliség Magyarországon c. szakmai műhely-konferencián. Seregélyes, szeptember 9–11.
- KARSAI JUDIT [1993a]: Management Buy-Out – külföldön és itthon. Külgazdaság, 2. sz.
- KARSAI JUDIT [1993b]: Álruhában (MBO). Figyelő, 12. sz.
- KARSAI JUDIT [1993c]: A vezetői kivásárlások (MBO) külföldi és hazai tapasztalatai. Kézirat. MTA IVKI, Budapest, november.
- KARSAI JUDIT [1994]: Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- LUKÁCS JÁNOS [1993]: 100 kérdés – 100 felelet az MRP-ről. ÁVÜ Privatizációs Füzetek, 7. sz. Építésügyi Tájékoztatói Központ, Budapest.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1991]: Privatizáció, munkavállalók, szakszervezetek. Társadalmi Szemle, 10. sz.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1992]: Privatizáció és foglalkoztatás. Európa Fórum, 1992. 4. sz.
- N. G. [1994]: Munkavállalói résztulajdonlás a gyakorlatban. NAPI, január 15.
- PRIVINFO [1993]: Amit az MRP-ről tudni kell. Privinfo, október.
- ÖSSZEFOGLALÓ... [1994]: Összefoglaló az MRP-szervezetek tulajdonvásárlásáról. Kézirat. Részvétel Alapítvány, július.
- VOSZKA ÉVA [1993]: Két úr szolgája (Az önprivatizációról). Jelentések az alagútból. Pénzügykutató Rt. január.
- WRIGHT, M.–ROBBIE, K. [1994]: Buy-Outs in OECD Countries: Implications for CEE. Megjelent: Trends and policies in privatization. Vol. 1. No. 3. OECD, Párizs.

CSERMELY ÁGNES–KADERJÁK PÉTER

## Az ipari szerkezetátalakulás környezeti hatásai

---

A Közép- és Kelet-Európában zajló gazdasági átmenet környezeti hatásait tekintve általánosan elfogadott vélekedés, hogy a gazdasági szerkezet piaci jelzéseket követő átalakulása *önmagában* is pozitív, „akaratlan” jóléti hatással szolgál majd a régió országai számára. A dolgozat szerzői kísérletet tesznek a hazai iparban zajló szerkezetátalakulási trendek feltárására, valamint az átrendeződés közvetlen következményeként fellépő szennyezőanyag-kibocsátás változásának vizsgálatára. A kibocsátásváltozást egyes légszennyezők és a veszélyes hulladékok kibocsátása tekintetében sikerült elvégezni.

Az eddigi vizsgálatok alátámasztják azt a feltételezést, miszerint a gazdasági átmenet első időszakát (1989–1992) jellemző ipari szerkezeti átalakulás környezeti szempontból kedvező irányú volt. Azt láthatjuk, hogy a gazdasági konjunktúra alakulásától függetlenül, a szerkezetváltás önmagában is a vizsgált összes szennyezőanyag-kibocsátásnak aggregált csökkenését eredményezheti. Ugyanakkor az 5–15 százalékos mértékűre becsült csökkenés a vizsgált szennyezők tekintetében jóval kevesebb, mint amit a hazai környezetvédelmi előírások, illetve a különféle nemzetközi szerződésekben vállalt kötelezettségeink szükségessé tennének.\*

---

Az emberi egészségre és a természeti környezetre veszélyes káros anyagok kibocsátását a szokásos gazdasági tevékenység melléktermékének tekinthetjük (*Leontief* [1970a], [1970b], [1986]). Természetesen e kibocsátások alakulása nagymértékben függ a gazdasági aktivitás szerkezetétől, mértékétől és technológiájától. A Közép- és Kelet-Európában zajló gazdasági átmenet környezeti hatásait tekintve általánosan elfogadott vélekedés, hogy a gazdasági szerkezet piaci jelzéseket követő átalakulása *önmagában* is pozitív, „akaratlan” jóléti hatással szolgál majd a régió országai számára. E jóléti hatást környezeti ajándékhatásnak nevezik, és abból ered, hogy a strukturális alkalmazkodás során a régióban tradicionálisan túlfejlesztett nehézipari termelés

\* A dolgozat elkészítését az US AID a World Environment Center (New York) révén, valamint az OKTK 255 II/4. számú kutatási irányja részlegesen támogatta. A szerzők köszönetet mondanak *Ábel Istvánnak*, *Chikán Attilának*, *Samuel Hale-nek*, *Kindler Józsefnek*, *Koloszár Miklósnak*, *Lehoczki Zsuzsának*, *Oblath Gábornak*, *Pavics Lázárnak* és *Zsolnai Lászlónak* a tanulmány korábbi változataihoz fűzött értékes megjegyzéseikért. A szerzők a jelen cikkben csak az eredmények ismertetésére szorítkoznak, és eltekintenek a technikai részletek ismertetésétől. Az érdeklődő olvasó részletes leírást találhat az alkalmazott módszerről és a számítási eredményekről a következő tanulmányban: *Csermely–Kaderják* [1994]-ben.

---

*Csermely Ágnes* a Kopint–Datorg tudományos munkatársa.

*Kaderják Péter* a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem mikroökonómiai tanszékének adjunktusa.

térvesztésével megnő a kevésbé szennyezésintenzív gazdasági tevékenységek jelentősége. Ez végső esetben azt is jelentheti, hogy a gazdasági átmenet sajátos környezetpolitikai eszközök alkalmazása nélkül is pozitív környezeti mérleget lesz képes felmutatni.<sup>1</sup>

A közelmúltban több olyan tanulmány született, amely megpróbálja számszerűsíteni e jóléti hatás mértékét.<sup>2</sup> E dolgozatok fő problémája, hogy a struktúraváltás valós menetéről és a hazai gazdaság szennyezőanyag-kibocsátási jellemzőiről szűkösen rendelkezésre álló információk miatt túlnyomórészt a szerkezetváltás meglehetősen sematikus modelljeit<sup>3</sup> és az OECD-országokról rendelkezésre álló szennyezőanyag-kibocsátási adatokat ötvözik egymással.<sup>4</sup> Ebben a dolgozatban arra teszünk kísérletet, hogy a magyar gazdaságban zajló folyamatok és a magyar feldolgozóipar technikai adottságai figyelembe vételével vizsgáljuk a szerkezeti átalakulás pozitív környezeti hatásának létezését.

A következőkben először a magyar feldolgozóipar jelenlegi és várható szerkezetváltási trendjeiről igyekszünk részletes és megalapozott képet adni. Majd a szerkezetváltásra adott előrejelzésünket és a hazai ipar légszennyezésére és veszélyeshulladék-kibocsátására vonatkozó információkat felhasználva, becslést adunk az ipari szerkezetváltás károsanyag-kibocsátásra gyakorolt hatásáról, néhány főbb légszennyező és az egyes veszélyes hulladék fajták tekintetében. *Hangsúlyozzuk, hogy eredményeink az ipari struktúraváltás önmagában vett, a GDP ingadozásaitól megszárt, közvetlen hatására vonatkoznak.* Ez azt is jelenti, hogy nem vizsgáljuk az ipari szerkezetváltásnak más szektorok kibocsátására gyakorolt hatásait. Kutatásunk jelen fázisában eltekintünk a termelési technológia változásának elemzésétől is. Úgy gondoljuk, hogy a termelés modernizálásával a fajlagos szennyezőanyag-kibocsátás csökken, ugyanakkor nem látjuk jelét annak, hogy a technikai fejlődéssel egyes tevékenységek relatív, más gazdasági tevékenységekhez viszonyított környezeti terhelése jelentősen megváltozna.<sup>5</sup>

Tisztában vagyunk azzal, hogy dolgozatunk a gazdasági átmenet környezeti hatásainak csak egy viszonylag szűk szeletét vizsgálja:<sup>6</sup> kizárólag a termelési szerkezet

<sup>1</sup> Lásd például Hughes [1991], Hughes–Hare [1991], [1992], Environmental Action Programme (1993), Amann és szerzőtársai [1992] írásokat.

<sup>2</sup> Az eredmények rejtett módon azt az állítást is tartalmazzák, hogy a környezetminőség alakulását döntő módon az új helyzethez való gazdasági alkalmazkodás fogja meghatározni, a környezetpolitika abban csak marginális szerepet játszhat. Elismerve ugyan a gazdasági alkalmazkodás elsőbbségét, úgy véljük, hogy a piacgazdaság logikájához alkalmazkodó környezeti szabályozás érdemben és költséghatékonyan járulhatna hozzá ahhoz, hogy a kialakuló hazai piacgazdaság ökológiailag is „fenntartható” legyen. E kérdés további vizsgálatától e dolgozatban eltekintünk (lásd erről például Lehoczki–Koloszár [1994], Kaderják–Lehoczki [1993], Kerekes [1993], Peszko [1993], Zyliz [1993]).

<sup>3</sup> Az egyes gazdasági (főleg feldolgozóipari) szektorok jövőbeni fejlődési lehetőségeit az ún. hazai forrás költség (Domestic Resource Cost) mutatójával számszerűsítik. A DRC a komparatív előnyök mérésének jól ismert mutatója (lásd például Balassa [1963], Hughes [1992] 31–33. o. Csermely [1994], illetve Ábel és szerzőtársai [1993]: 1.10 függelék).

<sup>4</sup> Ezek közül a legjellemzőbb az ún. „energiahatékony” struktúraváltás feltételezése (lásd Amann és szerzőtársai [1992]: 1188–1190. o.). Ez lényegében azt jelenti, hogy a piacivá váló, az eddiginél jóval magasabb energiaárak a szerkezetváltást befolyásoló döntő tényezővé válnak. Mindez az energiafálgó szektorok térvesztését, valamint a jólét előállításához szükséges legfőbb szennyező, az energiatermelés GDP-növekedéstől elmaradó emelkedését eredményezhetné. Ez elégséges lenne ahhoz, hogy az egységnyi GDP-t ma három-négyszer több energiával előállító kelet-közép európai országok energiahatékonyasága a jövőben fokozatosan közelítse a nyugat-európai értékeket.

<sup>5</sup> Éry [1993] felhívja a figyelmet arra, hogy a gazdasági átmenet egyik fontos környezeti következménye várhatóan a közlekedési eredetű légszennyezés jelentőségének növekedése lesz. Lásd erről még Kaderják [1992] és Fleischer [1993] írásait. Továbbá nem térünk ki a mezőgazdasági szennyezés alakulásának vizsgálatára sem.

<sup>6</sup> A gazdaság és a környezet viszonyát az átmenet időszakában érintő kérdések egész sorát vetik fel Kindler József, Zsolnai László, Kerekes Sándor, Kiss Károly és Kaderják Péter az Ökotáj című folyóirat 1993. év 4. számának (nyár) különszámában megjelent írásaikban.

megváltozásának hatásait elemezzük. Ezen belül is elsődlegesen a szennyezőanyagok abszolút mértékben vett kibocsátását (emisszió) becsüljük, s nem e kibocsátásoknak az egyes környezeti elemek (víz, levegő, talaj) minőségére gyakorolt hatásával (imisszió) foglalkozunk. A kibocsátás és a környezetminőség alakulásának kapcsolata ugyanis nem közvetlenül függ össze: a környezetminőséget a szennyezőanyag-kibocsátáson túlmenően jelentősen befolyásolja például a környezet természetes szennybefogadó képessége, a szennyezés külkereskedelmének (export/importjának) alakulása,<sup>7</sup> valamint az egyes területeket jellemző háttérszennyezettség mértéke is. E helyen figyelmen kívül hagyjuk az újabban meghonosodó fogyasztási szokásoknak, a háztartások viselkedésének – leglátványosabban a kommunális-hulladék-hegyek növekedésében testet öltő – környezeti következményeit is.

### Szerkezetátalakulási tendenciák a magyar feldolgozóiparban<sup>8</sup>

A következőkben megpróbáljuk feltérképezni a magyar gazdaságban lezajló ágazati szerkezetátalakulási tendenciákat. Elemzésünk során azt feltételezzük, hogy az átalakulás kezdete (1989) óta az ágazati teljesítményekben beállt változások már a komparatív előnyök alapján történő piaci alkalmazkodási folyamat kezdeti lépéseiként értékelhetők. Ebből következik, hogy az 1989–1992-es időszak vizsgálatával feltárt trendek extrapolálása segítségével rövid távú (öt-hét év) előrejelzést adhatunk a feldolgozóipar egészének rövid távú piaci alkalmazkodására és a várható szerkezetváltási tendenciák irányára.

A gazdaság általános összehúzódása, recessziója esetén a vállalatok teljesítménye általánosan romlik. Ezért nehéz feladat a kedvező növekedési kilátásokkal rendelkező gazdasági tevékenységek azonosítása. Amint a következőkben látni fogjuk, alig találunk olyan ágazatot, ahol az értékesítés növekedése és a javuló jövedelmezőség alapján egyértelműen a szektor növekedését jelezhetnénk előre. Bonyolultabb feladattal állunk szemben, ha egy csökkenő teljesítményű szektorról szeretnénk megállapítani, vajon hosszabb távon perspektivikus vagy kilátástalan szakágazatról van-e szó. Ezért vizsgálatunk során több, a gazdasági tevékenységet különböző szempontok alapján leíró változó segítségével próbáltuk jellemezni az ágazatok növekedési lehetőségeit.

A vizsgált mutatók első csoportja a *gazdasági aktivitást* jellemzi.<sup>9</sup> Itt a termelés és értékesítés volumenének alakulását vizsgáljuk a különböző részpiacokon, és bemutattuk az egyes szakágazatok által előállított hozzáadott érték változását is. A második vizsgált mutatócsoport a *termeléshez felhasznált inputok változását* jellemzi. Részletesen elemezzük a termelési tényezők felhasználását, valamint a K + F tevékenység alakulását. A következő csoporthoz tartozó mutatók a *termelés jövedelmezőségének*, illetve *hatékonyágának változását* írják le. Itt az árbevétel-arányos, adózás előtti nyereség, az egy alkalmazottra jutó szakágazati hozzáadott érték és az eszköz forgási sebesség elemzésére kerül sor. A szektorokat a *beruházók szemszögéből* is értékeljük: megvizsgáljuk az alapítói vagyon változását és a közvetlen külföldi befektetés jelenlétét a különböző ágazatokban. A rövid távú növekedési lehetőségeket meghatározó tényezők utolsó csoportjába a *likviditás és az eladósodottság* mutatói kerültek. A vizsgált mutatókat a vállalati mérlegbeszámolók szakágazati szinten aggregált adatai és a KSH által közölt árindex alapján számítottuk.<sup>10</sup>

<sup>7</sup> Ez a hatás igen jelentős lehet például egyes, az atmoszférában több száz kilométert utazó légszennyező-anyagok, például a savas eső képződésében döntő szerepet játszó kén-dioxid (SO<sub>2</sub>) kibocsátása esetében.

<sup>8</sup> E fejezetben tárgyaltak a tanulmány végén található függelék adataira támaszkodnak.

<sup>9</sup> A szektorális teljesítmények méréséhez használt mutatószámok kiválasztásánál nagyban támaszkodtunk Bernstein (1984) módszertani útmutatásaira.

<sup>10</sup> A felhasznált vállalati adatok forrása a Kopint-Datorg adatbázis. A feldolgozóiparra vonatkozó vállalatsoros adatokat az 1992 előtti szakágazati besorolásnak megfelelően transzformáltuk 7 ágazatra és 57 alágazatra (a javító-szerelő ágazatokat kihagytuk a vizsgálatból).

Előfordulhat, hogy egyes fentebb említett mutatószámok torz információt nyújtanak az ágazat valóságos helyzetéről: például a vállalati átalakulási folyamat jelentősen befolyásolja egyes mutatók értékét, és az adósságkonszolidáció is döntő mértékben megváltoztathatja az egyes szektorok eladósodottságának mértékét (Voszka [1994]). Ezért igyekeztünk a gazdasági tevékenységet leíró mutatószámok minél szélesebb körét összegyűjteni. Azt állítjuk, hogy egy ágazat növekedése sokkal valószínűbb abban az esetben, ha sok vizsgált változó mutat kedvező eredményt, és feltehető, hogy a szektor visszaesése következik be, ha minden vizsgált mutató negatív folyamatokat jelez. E hipotézis alapján adjuk meg a tanulmány végén a feldolgozóipar fejlődésére vonatkozó rövid távú előrejelzésünket.

### *A termelés és az értékesítés alakulása*

Először a termelés és értékesítés alakulása szempontjából vizsgáljuk meg a szakágazatokat. A hazai és exporteladások volumenének változását egyaránt elemezzük. A hazai piaci pozíciók alakulásáról fontos információval szolgálhatna a szakágazati import alakulásának áttekintése is, de a vizsgált periódusra nincsenek összehasonlítható szakágazati bontású behozatali adatok.

Az értékesítési volumen változásának vizsgálata során kitűnik, hogy 1992-ben mindössze öt szektor tudta növelni eladásait 1989-hez képest. Ebből négy szektorban – a kőolaj-feldolgozó ipar, a fűrész- és lemezipar, az egyéb fafeldolgozó ipar, valamint az üdítőital-gyártás területén – a hazai és az exportértékesítés egyaránt nőtt, míg a műanyag-feldolgozó iparban a hazai értékesítés csökkenésével párhuzamosan sikerült az exportot olyan mértékben növelni, hogy az összkereslet pozitív irányban változott. Az exportértékesítés 24 ágazatban növekedett. A külföldön sikeresen alkalmazkodó, a kivitel értékét legnagyobb mértékben növelő szakágazatok az építőanyag-iparban és az élelmiszeriparban koncentrálódnak.

Ugyanakkor a hazai értékesítés zuhanása és a sikertelen exportpiaci teljesítmény megkérdőjelezi a szektorok életképességét. Az 57 vizsgált szakágazat közül 12 olyant találhatunk, ahol 1992-ben az 1989. évi szinthez képest kevesebb mint harmadára zsugorodott a termelés. Ezen belül a textilipari ágazatok többségében egyszerre zuhant a belföldi és az exportértékesítés volumene. Az üveg-, illetve a gumiiparban, valamint a kohászati ágazatokban viszont elsősorban a belföldi kereslet zsugorodása okozta a termelés visszaesését.

Az exportértékesítés összezsugorodása elsősorban a korábban KGST-piacokra szakosodott ágazatokat jellemzi, de vannak közöttük olyanok is, amelyek az importliberalizáció hatására váltak versenyképtelenné (textilágazatok). Minden olyan szektorban, ahol 1990-ben a nem konvertibilis export részaránya az összes értékesítésben meghaladta a 10 százalékot, 1992-re felére vagy még annál is jobban csökkent a kivitel értéke. Ezekre az ágazatokra egyáltalán nem jellemző a válságból való gyors kilábalás, hiszen a boripar kivételével az 1992-es eredmények még az 1991-est is alulmúlták.

Ha az értékesítés csökkenése mellett a hozzáadott érték növekszik, azt az adott szektorban zajló modernizáció, technológiai váltás jeleként értelmezhetjük. Ezért a szakágazati hozzáadott érték 1989. évi szinthez képest bekövetkezett növekedését is a kedvező növekedési kilátás megnyilvánulásának tekinthetjük.

A feldolgozóiparban megtermelt hozzáadott érték nagysága 1989-hez képest 1992-re felére csökkent. Mégis van öt olyan szektor, ahol ez a mutató növekedést mutat. Mindössze egy szektort találtunk, a kőolaj-feldolgozást, ahol az értékesítés növekedését kísérte a hozzáadott érték növekedése. A többi négy szektorban, nevezetesen a gázgyártás és -elosztás, a háztartási és kozmetikai vegyipar, a szeszipar és a sörgyártás terén pedig a termékszerkezet fejlődésére következtethetünk. Ugyanakkor három szektorban 1992-ben negatívvá vált a hozzáadott érték összege (len-, gumiipar,



bortermelés). Ezekben az ágazatokban az értékesítés drasztikus csökkenése miatt hatalmas veszteségek keletkeztek, hiszen a bevételek még az eladósodottság miatt magas állandó költségeket sem fedezték.

#### *A tényezőinputok felhasználásának változása az egyes szakágazatokban*

Ha valamely szektorban a gazdaságot általánosan jellemző alacsony kapacitáskihasználás és az ipari foglalkoztatás drasztikus csökkenése ellenére bővülnek a termeléshez felhasznált inputok, akkor feltételezhetjük, hogy a szektornak kedvező növekedési kilátásai vannak. Ezért a következőkben a három alapvető termelési erőforrás felhasználásának szakágazati alakulására fordítjuk figyelmünket: a foglalkoztatás, a beruházások és a kutatás-fejlesztési (K + F) kiadások változását elemezzük.

A feldolgozóipari foglalkoztatottak száma összesen 36 százalékkal csökkent az 1989–1992 periódusban. Ennél is nagyobb mértékű létszámleépítésre került sor a gépgyártás területén (különösen a közlekedési eszközök gyártásában, valamint a híradástechnikai- és műszeriparban). A műtrágyagyártás és az üvegyipar területén, egyes ágazatokban pedig kevesebb mint harmadára olvadt a foglalkoztatottak száma. A vegyipar és az élelmiszeripar részesedése a teljes ipari foglalkoztatásból viszont jelentősen növekedett a vizsgált időszak alatt.

A szakágazat állóeszköz-állományának változását a nettó állóeszköz-állomány változása és a beruházások nagyságának összegével mérhetjük. Ez a mutató meglehetősen torzított, mivel a vizsgált időszak kezdetén az elmúlt fél évtized állandó és magas szintű inflációja következtében a vállalati eszközök könyv szerinti értéke irreálisan alacsony volt. Az átalakulás során megtörtént az eszközállomány felértékelése. Így akkor is növekedett a nettó állóeszköz-állomány, ha nem történt valódi beruházás a vállalatoknál. Így fordulhat elő, hogy a feldolgozóipar egészében a mérleg szerinti nettó állóeszköz-állomány megduplázódott a vizsgált időszakban, holott a KSH minimális beruházási tevékenységről ad csak tudósítást.

Az állóeszköz-felértékelési folyamat ellenére találunk olyan szektorokat, ahol 1992-ben kisebb volt a nettó állóeszköz-állomány, mint 1989-ben. Ez egyrészt abból fakad, hogy az ágazathoz tartozó néhány vállalat beszüntette tevékenységét, másoknál viszont a beruházási tevékenység volt olyan alacsony szintű, hogy nem érte el az amortizáció nagyságát.

A legfontosabb beruházásokat néhány intenzíven kitermelő, szennyező és energiafálgó szektorban találjuk. Ezek a fűrészfűrész- és lemezgyártás, a kő- és kavicsbányászat, a műanyaggyártás, a kőolajfeldolgozás és a papíripar. Jelentős beruházásoknak lehetünk tanúi néhány élelmiszer-ipari ágazatban is (szesz-, bor-, édesség- és üdítőitalipar).

Végül néhány szó a K + F kiadásokról.<sup>11</sup> A K + F költségek alakulása a szektor jövőbeli növekedési lehetőségeinek egyik legfontosabb indikátora (Porter [1991]). A K + F tevékenység vizsgálata viszont az eddigieknél is meghökkentőbb és elszomorítóbb képet ad a magyar ipar helyzetéről és kilátásairól. A K + F tevékenység hihetetlenül alacsony szintre esett vissza az elmúlt években. Mindössze tizenhárom szektort találunk, ahol a K + F kiadások a vizsgált évek valamelyikében elérték a nettó árbevétel 0,5 százalékát. Megállapítható, hogy a még meglévő K + F tevékenység a gépiparban és a vegyiparban koncentrálódik. Néhány, viszonylag magas K + F költséget produkáló szakágazat megfordíthatatlannak látszó ütemben húzódik össze (például a kötőipar). A legtöbb szakágazat egyáltalán nem finanszíroz K + F tevékenységet.

<sup>11</sup> A vállalatok kutatás-fejlesztésre fordított kiadásairól csak 1991-es adatokkal rendelkezünk.

*Jövedelmezőség és hatékonyság*

A vizsgált időszakban a magyar vállalatok bizonyos értelemben inkább bevételérzékenyek, s nem annyira költségérzékenyek tekinthetők. Ez csak részben fakad abból, hogy recesszió idején, ha egy cégnek átmeneti értékesítési nehézségei támadnak, akkor a veszteséges működés ellenére is érdemes folytatnia a termelést. A hagyományos piacok elvesztésével küzdő vállalatok körében a mindenáron való értékesítési lehetőségek utáni hajszá során sokkal súlyosabb az ilyen típusú viselkedési anomália. A vizsgált időszak kezdetén, 1989-ben, a feldolgozóipari vállalatok átlagosan 5 százalékos árbevétel-arányos nyereséget értek el. Ezt követően a profitráta évről évre csökkent, míg 1992 végén negatív,  $-5$  százalékos volt az átlagos vállalati eredmény. Figyelemre méltó, hogy nemcsak a visszaeső ágazatok, de a sikeres exportteljesítményt felmutató szektorok is háttorzongató mértékű veszteségeket produkáltak (lásd például az üvegyipar esetét).

Ha egy ágazat tevékenysége a gazdaság általános összehúzódása ellenére is jövedelmező, azt a prosperitás lehetséges jelének tekintjük. Magas profitrátát (5 százaléknál nagyobbat) mindössze öt ágazatban sikerült elérni, és további kilenc ágazatban volt pozitív az árbevétel-arányos eredmény. A 14 nem veszteséges ágazatból hét az élelmiszeriparban található, további öt pedig a vegyiparban.

A kisebb mértékű veszteségeknek nem tulajdonítunk különösebb figyelmet, hiszen a kimutatott eredményeket adózási megfontolások is erősen befolyásolják. De kétségesnek tartjuk a hatalmas veszteségeket produkáló szakágazatok tevékenységének hosszú távú fenntarthatóságát. Az 57 számba vett szektor közül tíz olyat találunk, ahol a veszteségek meghaladják a bruttó árbevétel 15 százalékát. Ezek közül öt szektor – a híradástechnikai ipar, a kő és kavicsbányászat, a gyapjúipar, a lenipar valamint a kötőipar – 1990-ben és 1991-ben is veszteséges volt. A gumi-, üveg-, bor-, konzerv-, illetve a mész- és cementipar pedig 1991-ben vált veszteségeséssé.

A szakágazatok értékelésének következő szempontja a munkahatékonyság és a termelékenység vizsgálata volt. A hatékonyság és a termelékenység növekedését a piaci alkalmazkodás első jelének tekinthetjük. Ez adott esetben tetten érhető azokban az ágazatokban is, amelyek a korábban vizsgált mutatók alapján rendkívül rossz teljesítményt mutatnak, de már megkezdődött a termékszerkezet-váltás, a hatékonytalan vállalatok szelekciója révén megvalósuló alkalmazkodási folyamat. A munkahatékonyság mutatószámának az egy főre jutó hozzáadott érték változását, a termelékenység mutatószámának az összes eszköz forgási sebességét választottuk.

A kibocsátás csökkenése és az inputfelhasználás lassabb alkalmazkodása következtében az egy főre jutó hozzáadott érték és az eszköz forgási sebesség is 30-30 százalékkal csökkent a vizsgált időszak alatt. Ezen belül 17 szektorban kevesebb mint felére csökkent a hatékonyság, és mindössze nyolc szektorban találkozunk a fajlagos hozzáadott érték növekedésével. Ezek közül négy az élelmiszeriparban (tejipar, édesipar, szeszipar, söripar), további három a vegyiparban (gázgyártás, műtrágyagyártás, gyógyszeripar) található. A termelékenység összesen hat szektorban növekedett. Ezek közül a bőr- és szőrmeiparban, az azbesztcementiparban és a vaskohászatban az összes eszközállomány jelentős csökkenése vezetett a mutató növekedéséhez, ami a hatékonytalan termelés megszűnését jelzi.

*Befektetések*

A befektetők képesek a jó üzleti lehetőségek felismerésére. Ezért, ha egy szakágazatban jelentős mértékű hazai vagy közvetlen külföldi befektetés (kkb) történik, akkor valószínű, hogy a jövedelmező üzleti lehetőségek kiaknázásával a szektor növekedésnek indul. Sajnos a befektetések vizsgálata során számításaink meglehetősen torzítanak, hiszen a vállalatok alapítói vagyon-növekedésének jelentős része az átalakulási

folyamat során keletkezett a könyvek felülírásával, és nem történt valóságos pénz vagy apport bevonása a vállalkozásba. Azt mindenesetre állíthatjuk, hogy az alapítói vagyon csökkenése az ágazat vagyonának csökkenését, az ágazat összehúzódását jelzi, tehát rossz növekedési kilátásokat sejtet. Mivel ugyanazokban a szektorokban tapasztaljuk a legnagyobb alaptőke-növekedést, mint amelyekben a külföldi részesedés leggyorsabb növekedését, feltételezhetjük, hogy az alapítói vagyon változására vonatkozó mutatónk is csak mérsékeltlen torzít.

A feldolgozó-ipari kkb a leggyorsabban az élelmiszer-ipari szakágazatok alaptőkéjében jutott jelentős részesedéshez. A feldolgozóiparba áramlott összes külföldi tőke 39 százaléka jutott ide, ezen belül a sör- és üdítőital-iparban a kkb meghaladja az alapítói vagyon harmadát, a szesz-, a dohány-, az édes- és növényolajiparban pedig több mint ötven százalékos a külföldi részesedés. A kkb második legjelentősebb célpontja a gépipar volt, az összes befektetés 21 százalékával. Az elmúlt évek gépipari teljesítményének ismeretében ez meglepőnek tűnhet. Nem véletlen, hogy a gépipari kkb zöme zöldmezős beruházások formájában került az országba, és egyetlen szakágazatban sem vált meghatározóvá a külföldi tőke jelenléte (seholy sem éri el az alapítói vagyon 25 százalékát).

Különösen vonzónak bizonyult a külföldi befektetők számára az építőanyagipar, ahol a külföldi részesedés az aggregált alapítói vagyon 36 százalékára rúg, ezen belül a kő- és kavicsbányászatban, az azbesztcementgyártásban és az üvegiparban több mint 60 százalék a részesedésük. Jelentős mértékű kkb történt a szerves és szervetlen vegyiparban és a háztartási és kozmetikai vegyiparban is.

Mindössze nyolc olyan ágazat van, ahol a közvetlen külföldi beruházások aránya az alapítói vagyon 5 százalékát sem éri el. Ezek között találunk olyanokat, amelyek rendkívüli mértékben eladósodottak, illetve súlyos környezeti problémákkal terheltek (műanyag- és vegyszálgártás, műtrágyagyártás). Más esetekben politikai döntést vetett gátat a külföldi tőke beáramlásának (malomipar, kőolajfeldolgozás).

### *A szakágazatok likviditási helyzete és eladósodottsága*

Jelenleg a magyar vállalatok zömét pénzügyi nehézségek fenyegetik. Jó néhány szektor súlyos eladósodottságban szenved, amelyhez napi likviditási gondok társulnak. A rossz pénzügyi helyzet a sikeres vállalati privatizációt is akadályozza. Éppen ezért egy szektor felépülési lehetőségeit jelentősen befolyásoló tényezőnek tekintjük a szakágazat likviditási és eladósodottsági helyzetét.

1992-ben *a magyar vállalatok 80 százaléka banki hitelek nélkül gazdálkodott*, miközben nagy részük hihetetlenül magas rövid távú kötelezettségállománnyal rendelkezett. Ugyanakkor az új banki hiteleken belül szinte kizárólag rövid lejáratú (egy éven belüli futamidejű) hitelekkel találkozunk, a hosszú távú beruházási hitelállomány szintje rendkívül alacsony.

Mindössze öt olyan szektort találunk (üveg-, fémtömegcikk-, közlekedésieszköz-, papír- és gumiipar), ahol 1992-ben a hosszú távú kötelezettségeknek az összes eszközhöz mért aránya meghaladta a 10 százalékot. A szektorok felében egyáltalán nem szerepel a pénzügyi források között a hosszú lejáratú banki tartozás (értéke nem éri el az összes forrás 1 százalékát). Mindezek alapján az eladósodottság mértékét jellemző mutatónak a rövid lejáratú hitelállománynak az összes forrásban képviselt részarányát tekintettük. A leginkább eladósodott ágazatok a gumiipar, a kötőipar, a konzervipar, valamint a híradástechnikai ipar. E drága pénzügyi forrás felhasználásának gyors növekedése jól tükrözi a pénzügyi manőverezési lehetőségek beszűkülését és a növekvő eladósodottságot.

A rövid távú fizetőképesség jellemzésére az ún. likviditási ráta mutatót használtuk. Bár a likviditási ráta nagyságát nagymértékben befolyásolják az ágazati sajátosságok, általában a kettőnél nagyobb értéket tekintik biztonsági szintnek. Mindössze

néhány olyan ágazatot találtunk, ahol a likviditási mutató eléri ezt az értéket: ezek a tégl- és cserépipar, a kőolajfeldolgozás, valamint a mész- és cementipar. Egynél kisebb likviditási rátát 1992-ben tíz szakágazatban találtunk. Ez főként azokban az ágazatokban jellemző, ahol magas és gyorsan nő a banki tartozások aránya (lásd híradástechnikai ipar, gumiipar, lenipar, épületasztalos-ipar).

#### *A szektorális teljesítmények vizsgálatának összefoglalása*

Az volt a kiinduló hipotézisünk, hogy egy ágazat rövid távú növekedése sokkal valószínűbb abban az esetben, ha a fent vizsgált változók többsége kedvező eredményt mutat, és feltehető, hogy a szektor teljesítményének visszaesése következik be, ha szinte minden vizsgált mutató negatív folyamatokat jelez. Ezért a növekedési kilátások értékeléséhez az összes vizsgált szempont alapján rangsoroltuk a feldolgozóiparhoz sorolt 57 szektort, majd minden szektorhoz hozzárendeltük a vizsgált 15 változó szerint kapott sorszámok átlagát. Vizsgálatunkba a következő változókat vontuk be:

- ÖÉ – 1992/1989 összes értékesítés összehasonlító áron,
- BÉ – 1992/1989 belföldi értékesítés összehasonlító áron,
- EÉ – 1992/1989 exportértékesítés összehasonlító áron,
- HÉ – 1992/1989 hozzáadott érték összehasonlító áron,
- NÁE – 1992/1989 nettó állóeszközállomány,
- ÖÁE – 1992/1989 összes eszközállomány,
- F – 1992/1989 foglalkoztatás,
- AV – 1992/1989 alapítói vagyon,
- KB1 – 1992-es kkb részaránya az alapítói vagyonban,
- KB2 – 1992-es kkb részaránya az összes feldolgozóipari kkb-ben,
- PR – 1992 árbevételarányos profit
- HÉF – 1992/1989 egy főre jutó hozzáadott érték, összehasonlító áron,
- FS – 1992/1989 összes eszköz forgási sebessége,
- RLH – 1992 a rövid lejáratú hitelállomány részaránya az összes forrásban,
- LR – 1992 likviditási ráta.

Hipotézisünk szerint egy szektornak annál jobb a növekedési potenciálja, azaz a feltételezett növekedési indexe, minél nagyobb átlagos sorszámot rendeltünk hozzá. Ezért a növekedési indexeket úgy határoztuk meg, hogy arányosak legyenek az átlagos sorszámokkal. Eredményeinket az *1. táblázat* foglalja össze.

Ezek szerint az ágazatok között a leggyorsabb növekedésre a vegyiparban számíthatunk: a szerves és szervetlen vegyipar, a gumiipar és a műtrágyagyártás kivételével mindenütt átlagosnál jobbak a növekedés feltételei. Legnagyobb növekedési potenciállal a *kozmetikai ipar* és a *műanyag-feldolgozás* rendelkezik. Ezt követi az élelmiszeripar, ahol az üdítőital-gyártás, a cukor-, szesz- és édesipar tartozik a legjobb kilátással rendelkező ágazatok közé, de a boriparban hosszan elhúzódó alkalmazkodási folyamatra számíthatunk. Az építőanyag-iparban is az átlagosnál gyorsabb növekedés remélhető, de a jelentős exportágazatok közé tartozó üvegyiparban az átlagnál rosszabbak a növekedési kilátások.

Az átlagosnál lassúbb növekedést várunk viszont a gépiparban és a kohászatban. A könnyűiparban az átlaghoz közeli eredmény néhány szektor gyors fejlődése (textilruházat, nyomda, papír), és a legrosszabb lehetőségekkel rendelkező ágazatok (selyem, gyapjú, kötőipar) becsült teljesítménye eredőjeként alakul ki.

1. táblázat

## Az ágazatok növekedési potenciálja

Ágazat	Átlagos sorszám	Növekedési potenciál, 29-100 százalék
Vaskohászat	18,9	65,2
Alumíniumkohászat	19,6	67,8
Egyéb kohászat	16,2	56,0
<i>Kohászat</i>	<i>18,2</i>	<i>63,0</i>
Gépek és gépi berendezések gyártása	24,8	85,5
Közlekedéssz köz-gyártás	19,0	65,5
Villamosipari gépek gyártása	28,5	98,3
Híradás- és vákuumtechnika	14,9	51,4
Műszergyártás	26,4	91,2
Fém-tömegcikk-gyártás	27,0	93,1
<i>Gépipar</i>	<i>23,4</i>	<i>80,7</i>
Tégla- és cserépipar	32,7	112,8
Kő- és kavicsbányászat	37,2	128,2
Mész- és cementipar	25,5	88,0
Betonelemgyártás	37,8	130,3
Azbesztcementipar	26,5	91,4
Építési szigetelő anyagok gyártása	31,5	108,7
Finomkerámia-ipar	34,6	119,3
Üvepipar	21,1	72,8
<i>Építőanyag-ipar</i>	<i>30,8</i>	<i>106,4</i>
Kőolaj-feldolgozó ipar	39,8	137,2
Gázgyártás és -elosztás	39,8	137,4
Szerves és szervetlen vegyipar	24,4	84,3
Műtrágya- és növényvédőszer-gyártás	20,5	70,8
Műanyag- és vegyszálgártás	34,0	117,2
Műanyag-feldolgozó ipar	40,0	138,1
Gumiipar	14,2	48,9
Gyógyszeripar	39,0	134,7
Háztartási és kozmetikai vegyipar	44,8	154,7
<i>Vegyipar</i>	<i>32,9</i>	<i>113,6</i>
Fűrész- és lemezipar	29,3	101,1
Épületasztalos-ipar	22,1	76,3
Bútoripar	33,4	115,1
Egyéb fafeldolgozó ipar	34,0	117,2
Papíripar	37,6	129,6
Nyomdaipar	39,0	134,7
Pamutipar	22,4	77,4
Len-, kender- és jutaipar	13,1	45,2
Gyapjúipar	9,5	32,8
Selyemipar	10,4	36,0
Rövidáruipar	29,0	100,2
Kötőipar	14,8	51,0
Bőr- és szőrmeipar	20,5	70,8
Cipőipar	20,6	71,2
Textilruházati ipar	38,8	133,7
Kézmű- és háziipar	19,9	68,7
<i>Könnyűipar</i>	<i>24,5</i>	<i>84,7</i>
<i>Egyéb ipar</i>	<i>28,8</i>	<i>99,3</i>
Húsipar	26,9	92,8
Baromfi- és tojásfeldolgozó ipar	25,1	86,6
Tejipar	37,6	129,6
Tartósító ipar	28,3	97,7
Malomipar	30,9	106,6
Sütő- és tésztaipar	38,6	133,3

Az 1. táblázat folytatása

Ágazat	Átlagos sorszám	Növekedési potenciál, 29–100 százalék
Cukoripar	40,0	138,1
Édesipar	47,1	162,5
Növényolajipar	27,4	94,4
Szesz- és keményítőipar	47,8	165,0
Boripar	18,6	64,1
Söripar	43,3	149,4
Ásványvíz- és üdítőital-gyártás	41,6	143,4
Dohányipar	36,1	124,5
Élelmiszeripar	34,5	119,0

### Néhány általános megjegyzés a feltárt szerkezetátalakulási trendek környezeti hatásairól

A továbbiakban arra a kérdésre keresünk választ, hogy a szennyezésintenzív szektorok milyen növekedési kilátásokkal bírnak a magyar gazdaságban. Egy ágazat szennyezésintenzitását az általa kibocsátott termékek előállításával kapcsolatos szennyezéselhárítási költségek mértékével hozhatjuk kapcsolatba. Ez magában foglalja a közvetlen (az adott szektor által eszközölt) szennyezéselhárítási kiadásokat, valamint az általa vásárolt termékekkel kapcsolatos indirekt környezetvédelmi költségeket (Tobey [1993] 183. o.). Megfelelő részletezésű adatok lehetővé tennék, hogy a közvetlen szennyezéselhárítási költségeket a teljes kiadások input-output táblájával szorozva az egységnyi szakágazati kibocsátásra jutó közvetlen és közvetett környezetvédelmi költségeket számszerűsítsük. Mivel hazai adatok e tekintetben nem állnak rendelkezésünkre, e ponton nemzetközi eredményekre támaszkodunk.

A magas környezeti költséggel rendelkező szakágazatok azonosítására az alábbi eljárást használjuk. Tietenberg [1992] (545. o.) az 1975, 1980, 1981, 1984 és 1987-es évekre közli az egyesült államokbeli, nem mezőgazdasági vállalatok szennyezéselhárítási célú beruházásainak a teljes beruházási kiadásaikon belüli alakulására vonatkozó adatokat. Feltételezzük, hogy a fejlett környezeti szabályozással bíró országokban a környezeti szempontból legveszélyesebb szakágazatok ruháznak be rendszeresen és az átlagot meghaladó mértékben a környezetvédelembe.<sup>12</sup> Ennek megfelelően a 2. táblázat a szennyezésintenzív szakágazatok listája. A szektorokat aszerint rangsoroltuk, hogy ezek az iparágak milyen rendszerességgel, milyen mértékben ruháznak be a környezetvédelembe. A táblázat alsó szakasza a Tietenberg által publikált listáról hiányzó, általunk azonban környezeti szempontból veszélyesnek ítélt építőanyag-ipari szakágazatokat is tartalmazza. A lista a környezeti költségesség tekintetében csökkenő.

A fenti áttekintés jó lehetőséget nyújt arra, hogy megmutassa, mely szennyező gazdasági szektorok azok, ahol a *tevékenység térvesztése miatt lényeges környezetpolitikai intézkedések nélkül is reálisan számolhatunk a gazdasági szerkezetváltás környezeti ajándékhatásaival*. E csoportban elsősorban a kohászati és bányászati szakágazatok érdemelnek említést, de ide tartoznak egyes textilipari (gyapjúipar) és gépipari tevékenységek, valamint említeni kell az üvegipar és a cementipar karcsúsodását is. Ugyanakkor megmutatkoznak azok a területek, ahol leginkább szükségesnek tűnnek

<sup>12</sup> Az Egyesült Államokban például azokat a termékeket tekintik szennyezésintenzívnek, amelyek előállításával foglalkozó iparágakban a szennyezéselhárítási költségek elerik vagy meghaladják az iparág teljes költségének 1,85 százalékát (Tobey [1993] 183–184. o.). Ezen értékhez hasonló eredményeket kapunk ugyanis azon, világszerte legszennyezőbbnek tekintett iparágak esetén, mint a kohászat, a vegyipar és a papíripar. Ez a százalékos érték ugyanakkor messze felülmúlja a többi iparág környezeti célú kiadásainak mértékét.

## A magas környezeti költségű szektorok kilátásai

2. táblázat

Szektor	Becsült rövid távú növekedési ráta	Hosszú távú kilátás*
Vaskohászat	65,2	+ + +
Alumíniumkohászat	67,8	
Egyéb kohászat	56,0	
Villamosenergia ipar	100,0	
Papíripar	129,6	+ +
Kő- és kavicsbányászat	128,2	+ +
Úvegipar	72,8	+ +
Vegyipar	113,6	+
Kőolaj-feldolgozó ipar	137,2	+
Közlekedésszerek-gyártás	65,5	-
Gépi berendezések gyártása	85,5	-
Élelmiszeripar	119,0	-
Szénbányászat	50,0	+
Kőolaj- és földgázkitermelés	125,0	
Egyéb ércek és ásványok bányászata	100,0	+ +
Gumiipar	100,0	-
Textilipar	32,8–100,2	+
gyapjúipar	32,8	
rövidáruipar	100,2	+
textilruházati ipar	133,7	+ + +
Tégla- és cserépipar	112,8	+ +
Mész- és cementipar	88,0	+ +
Azbesztcementipar	91,4	+ +
Finomkerámia ipar	119,3	+ +
Fűrész- és lemezipar	101,1	+ + +

\* A jobb oldali oszlopban + jelzést kapott az a szektor, amelynek jövőjét egy előző tanulmányunkban készített hosszú távú (2010-ig) előrejelzésünk kedvezőnek ítélte. A - jel ennek ellenkezőjére vonatkozik (*Ábel-Csermely-Kaderják* [1993] 2. fejezet)

az aktív környezetpolitikai intézkedések, mivel a szakágazat szennyező technológiával előállított termékei viszonylag jó piaci kilátásokkal bírnak. Mindenekelőtt a vegyipart, ezen belül a kőolaj-feldolgozó ipart, valamint a papíripart, az élelmiszeripart, egyes kitermelő szektorokat (kő- és kavicsbányászat, kőolaj- és földgázkitermelés), néhány építőanyag-ipari szakágazatot (tégla- és cserépipar, finomkerámia-ipar) és a villamosenergia-ipart kell kiemelten említeni. A közvetlen külföldi befektetések jelentős súlya és a viszonylag stabil exportpiacok a legtöbb fent említett szektor számára garantálni látszanak a hosszabb távú növekedés feltételeit. Ezt alátámasztja a beruházások növekedése is az említett szakágazatokban.

Ki kell térnünk egy, a közvetlenül környezeti szempontokon túlmutató, átfogóbb iparpolitikai elképzeléseket érintő kérdésre is. Az általunk elemzett időszak (1989–1992) alatt a feldolgozóipari szektorok közvetlen állami támogatása minimálisra csökkent, s a megmaradt jelentősebb direkt támogatás néhány élelmiszer-ipari (hús-, baromfi-, tej-, tartósító- és boripar) szakágazatban, illetve a szén- és egyéb ásványi anyagok bányászata esetén maradt számottevő (*Ábel és szerzőtársai* [1993] 1.8. függelék). Ezen kedvező jelenséggel párhuzamosan egyes perspektivikus, ugyanakkor súlyosan szennyező gazdasági tevékenység jelentős rejtett támogatásban részesült a vizsgált időszak alatt. Az alábbiakban e támogatások két formáját tekintjük át röviden.

## Energiaárak

Az energiatermelés döntő szerepet játszik számos súlyos környezeti probléma kialakulásában: gondoljunk csak az üvegházhatáshoz, a helyi és regionális légszennyezési probléma-

mákhöz, a közlekedési eredetű légszennyezéshez vagy az atomhulladékok elhelyezésével kapcsolatos problémákhoz való hozzájárulására. Az energiaigényes gazdasági szektorok jelenléte és súlya számottevő befolyást gyakorol az energiatermelés, s ezen keresztül a környezet állapotára Magyarországon is. A háztartási energiaárak jelentősen, de a termelői energiaárak is számottevően a világpiacon alatti árak alatt vannak Magyarországon. *A nyomott árak következtében a fogyasztóknál megjelenő hasznokat indirekt támogatásnak tekinthetjük.* Az ártámogatás negatív hatásai számottevőek: torzítják a gazdasági szereplők döntései alapján szolgáló piaci árakat, s ez a szuboptimális fogyasztói döntéseken keresztül az energia pazarlását, az energiafálgazdasági tevékenységek indokolatlanul kedvezményezett helyzetét eredményezi (Pavics–Kiss [1993]).

Rangsoroltuk az ágazatokat annak alapján, hogy *hány forintot kell energiára költeni az adott szektorban 100 forint nettó árbevétel elérése érdekében* (1991-es adatok). A gázkitermelés és -elosztás, valamint a kőolaj-feldolgozáson túl, amely ágazatok természetesen az elsődleges energiaforrások legnagyobb vásárlói, a vizsgált időszak legnagyobb energiaszámláit a műtrágya- és növényvédőszer-gyártás, a vaskohászat, a műanyaggyártás- és -feldolgozás, az alumíniumipar, valamint a mész- és cementipar fizette. A perspektivikusnak tűnő ágazatok közül a vegyipar (műanyag- és vegyszergyártás; műanyagfeldolgozás) és az építőanyag-ipar a leginkább energiaigényes ipari tevékenységek közé tartoznak.

### Elmaradt környezetvédelmi beruházások

Komoly probléma, hogy a laza környezetvédelmi szabályozás költséget jelent az egyes szennyező szektorokba befektető vállalkozások számára. Elmaradt vagy reálértékben drasztikusan visszaeső környezetvédelmi beruházások jellemzik a súlyosan környezetszennyező ágazatokat, elsősorban a vegyipart, a bányászatot, az építőanyag-ipart, a kohászatot és a gépipart (lásd a 3. táblázatot).

### 3. táblázat

#### A környezetvédelmi célú beruházások hazai alakulása ágazatonként 1988–1991

Ágazat	Környezetvédelmi beruházások alakulása, 1990–91/1988–89, százalék*
Bányászat	62
Villamosenergia-ipar	167
Kohászat	96
Gépipar	103
Építőanyag-ipar	93
Vegyipar	55
Könnyűipar	259
Élelmiszeripar	142

\* Folyó áras adatok összegeinek aránya.

Forrás: Rákosi [1993] 104. o.

A környezetvédelmi beruházások hihetetlenül alacsony szintje néhány kedvező növekedési kilátással bíró ágazat esetén (vegyipar és építőanyag-ipar) jelzés a befektetők számára a hazai környezetvédelmi szabályozás szigor(talanság)áról: azt az egyébként korrekt információt közvetíti, hogy a környezetvédelmi előírások megszegése Magyarországon nem vonja magával számottevő szankciók érvényesítését. A laza szabályozás által lehetővé tett alacsony szintű környezetvédelmi beruházási kiadások a viszonylag tökeigényes és szennyezésintenzív ágazatokban (villamosenergia-ipar, vegyipar, kőolajfeldolgozó ipar, alapanyag-kitermelő ágazatok) jelentenek költségelnyrt a Magyarországon működő termelőknek nyugati versenytársaikkal szemben.



A termelők számára e ritkán említett „környezeti” költségelőny esetenként sokkal jelentősebb, mint az oly gyakran elsőrendűnek említett olcsó hazai munkaerő alkalmazásából származó előnyök.

### A feldolgozóipari szerkezetváltásnak tulajdonítható szennyezőanyag-kibocsátás változásának becslése

A következőkben a feldolgozóipari szerkezetváltásnak tulajdonítható közvetlen környezeti hatásnak, nevezetesen az ipari szennyezőanyagok kibocsátásváltozásának vizsgálatára térünk át. Az ipari szakágazatok szennyezési sajátosságait jellemző kibocsátási koefficiens mátrixot (1990-es adatok alapján), és a szerkezetátalakulásra adott előrejelzésünket összekapcsolva becsüljük a károsanyag-kibocsátásban rövid távon várható változás mértékét. Négy fő légszennyező, a kén-dioxid (SO<sub>2</sub>), nitrogén-oxidok (NO<sub>x</sub>), szénmonoxid (CO), a szilárd anyag, valamint a szilárd, folyékony, illetve iszap formájában jelentkező veszélyes hulladékok kibocsátását vizsgáljuk. Az előrejelzéshez bázisként az 1990. évi GDP-t és az 1990. évi szennyezőanyag-kibocsátási (emissziós) adatokat használtuk.<sup>13</sup> Az emissziós koefficienseket a Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium hivatalos adatbázisára támaszkodva számoltuk (NORG-CSO [1993]). Figyelembe véve azt, hogy az önbevalláson alapuló, illetve az energiafelhasználás alapján számított légszennyezési adatok lényegesen eltérnek egymástól, egyes szennyezők tekintetében korrigált szakágazati emissziós értékeket használtunk.<sup>14</sup>

A feldolgozóipari szerkezetváltásnak tulajdonítható szennyezőanyag-kibocsátás változásának becslésére a következő egyszerű eljárást alkalmaztuk (lásd még *Miller-Blair* [1985] 236–273. o.). A *j*-edik szennyezőanyag kibocsátásában bekövetkező százalékos változást (*dv<sub>j</sub>*) a

$$dv_j = \frac{\sum_i a_{ji} * dx_i}{\sum_i a_{ji} * x_i}, \quad i = 1 \dots 63$$

alapján számítottuk, ahol

$a = [a_{ji}]$  a szennyezés-kibocsátás vagy a közvetlen hatáskoefficiens-mátrix, amelynek egy eleme azt mutatja meg, hogy az *i*-edik iparágban 1000 dollár bruttó árbevétel

<sup>13</sup> A veszélyes hulladékokra vonatkozó információink forrásául a NORG-CSO [1993], [1994] kiadványok, valamint a *Juhász István*nal (NORG-CSO) folytatott beszélgetés szolgáltak. A szakágazati bontású veszélyeshulladék-kibocsátási koefficiensek számításakor eltekintettünk az egyébként II. veszélyességi fokozatú és jelentős mennyiségű vörösiszaptól. Ez a hulladékfajta ugyanis kizárólag az alumíniumipar tevékenységével hozható kapcsolatba, így az annak kibocsátásában beálló változást közvetlenül is megkaphatjuk az alumíniumipar növekedési kilátásaira vonatkozó előrejelzésünk alapján. A veszélyeshulladék-kibocsátás abszolút értékéről a következő adatok szolgáltak kiindulópontul: 1989-ben a teljes kibocsátás 3,6 millió tonna, amelyből 772 ezer tonna a vörösiszap (vi). Ugyanezen értékek a további évekre: 1990: 4,7 millió tonna (vi: 1190 ezer t), 1991: 4,4 millió tonna (vi: 1909 ezer t), 1992: 4,2 millió tonna (vi: 1523 ezer t).

<sup>14</sup> A széles körű „alulbevallás” miatt a kén-dioxidra és a szilárdanyag-emisszióra vonatkozó szakágazati értékeket korrigáltuk. SO<sub>2</sub> tekintetében az erőművi kibocsátás tekinthető megbízható adatnak. Az ipar többi szakágazatára az ipar összes bevallása és a hivatalos (energiafelhasználáson alapuló) adatok segítségével „csalási súlyt” számítottunk. Éltünk azzal a feltételezéssel, hogy a szakágazatok (az energiaszektor kivéve) azonos arányban csálnak. A szilárd anyag tekintetében hasonlóképpen jártunk el, azzal a különbséggel, hogy itt az erőművi önbevallást is korrigáltuk. Összességében az SO<sub>2</sub> esetén a szakágazati bevallásokat 4,34-gyel, a szilárd anyag esetén 1,09-cel kellett egységesen beszorozni. Az NO<sub>x</sub> és a CO tekintetében a korrekciót nem tudtuk végrehajtani, így az ide vonatkozó eredményeink bizonytalanabbak.

előállításához a  $j$ -edik szennyezőből mekkora mennyiségű (kg) szennyezőanyag-kibocsátás kapcsolódik.

$x = [x_i]$  a szakágazatok 1990. évi bruttó árbevételét (ezer dollárban) tartalmazó vektor.

$\beta_i$  = az egyes szakágazatok becsült növekedési potenciálja (lásd az 1. táblázatot,  $\beta_i = 1$  a szektor bruttó árbevételének változatlan szintjét jelenti).

$dx = [(\beta_i - 1) * x_i]$  az 1990. évi szakágazati bruttó árbevétel változásának becsült értékeit tartalmazó vektor (dollárban). A 4. táblázat foglalja össze számításaink eredményét.

4. táblázat

**Az ipari szerkezetváltásnak tulajdonítható szennyezőanyag-kibocsátás változásának becsült értékei (százalék)**

Légszennyező fajta	A kibocsátás becsült változása, százalék
SO <sub>2</sub>	-1,4
NO <sub>x</sub>	-13,7
CO	-3,3
Szilárd anyag	-15,4
<b>Veszélyes hulladékok összesen</b>	<b>-10</b>
<b>Ezen belül</b>	
szilárd	-11
folyékony	-13
iszap	-2
egyéb	-30

### Légszennyezés

Az ipari szerkezet átalakulásának közvetlen következményeként a vizsgált légszennyezőket tekintve minden esetben csökkenést jelezhetünk előre. Az ipari szerkezetátalakulásnak a légszennyező anyagok emissziójára gyakorolt legkedvezőbb hatását kétségkívül a kohászati szakágazatok háttérbe szorulása jelenti. A légköri emisszió csökkenéséhez ezen kívül várhatóan a gépipar, a könnyűipar, speciálisan a szén-monoxid és szilárd anyag tekintetében pedig egyes építőanyag-ipari szakágazatok járulnak hozzá. A szerkezeti átrendeződés következtében az élelmiszeripar, a vegyipar és az építőanyag-ipar egyes szakágazatai légszennyező kibocsátásának növekedését várhatjuk.

A legerényebb mértékű csökkenést a *kén-dioxid-kibocsátás* esetén várjuk. A viszonylag kis mértékű csökkenés döntő részben a legnagyobb kibocsátó, a villamosenergia-ipar stagnáló teljesítményének köszönhető. A csökkenéshez legnagyobb mértékben a vaskohászat, az alumíniumkohászat, a gyapjúipar és a műtrágya- és növényvédőszer-gyártás tévesztése járul hozzá. Ugyanakkor a kőolajfeldolgozó-ipari, a cukoripari és a szeszipari emisszió növekedése mérsékli a csökkenést.

A legjelentősebb emisszió visszaesést a *szilárdanyag-kibocsátás* esetén várhatjuk, amely főképp a vaskohászat, az alumíniumkohászat, illetve a mész- és cementipar háttérbe szorulásával magyarázható. Ugyanakkor a szilárdanyag-kibocsátás legnagyobb növekedésére az élelmiszeriparban, ezen belül a cukoriparban számíthatunk.

A nitrogén-oxidok tekintetében előrejelzett számottevő csökkenésért újra csak a kohászati szakágazatok, illetve a gyapjúipar a fő felelős. Ugyanakkor a kőolajfeldolgozó ipar, a cukoripar, illetve az építőanyag-ipar esetén várunk jelentősebb növekedést. Meg kell jegyezni, hogy a nitrogén-oxidok kibocsátása tekintetében előrejelzett csökkenést feltehetően jelentősen mérsékelné, ha a fő NO<sub>x</sub> szennyező szektor, a közlekedés kibocsátásának előrejelzését is meg tudtuk volna adni.

### Veszélyes hulladékok

Az általunk adott szerkezeti átalakulási előrejelzés alapján *összességében* az ipari veszélyes hulladék kibocsátásának a csökkenésével számolhatunk. E csökkenéshez legnagyobb mértékben a gépipar (gépgyártás és közlekedési-eszközök gyártása), a vaskohászat és a könnyűipar járul hozzá. Ugyanakkor a veszélyes hulladékok „termelésének” a növekedésére kell számítani a vegyiparban, az élelmiszeriparban, a bányászatban és az építőanyag-iparban. Itt a leginkább érintett szakágazatok az édesipar, illetve a kőolajfeldolgozó ipar.

A fentiekől némileg eltérő képet az *iszapkibocsátás* (vörösiszap nélkül) változáshoz való hozzájárulásban láthatunk. Itt a legjelentősebb csökkenést a kohászat (vaskohászat), a húsipar, a bőr- és szőrmeipar, valamint a műtrágya- és növényvédőszer-gyártás térvesztése okozza, valamint a gépipar említhető még. Az iszapkibocsátás azonban majdnem ugyanilyen mértékben fog nőni egyes vegyipari szakágazatok, nevezetesen a kőolajfeldolgozó ipar, a gyógyszeripar, valamint a műanyag- és vegyszárgyártás területén, valamint a kőolaj- és földgáztermelésben. Ezen ellentétes tendenciáknak köszönhető, hogy aggregált szinten az iszapkibocsátás stagnálásával, illetve szerény csökkenésével számolhatunk.

### Konklúzió és a további kutatás irányai

Ebben a dolgozatban kísérletet tettünk a hazai iparban zajló szerkezetátalakulási trendek feltárására, valamint az átrendeződés közvetlen következményeként fellépő szennyezőanyag-kibocsátás változásának vizsgálatára. A kibocsátásváltozást csak egyes légszennyezők és a veszélyes hulladékok kibocsátása tekintetében sikerült elvégezni. A vizeket szennyező anyagok kibocsátására vonatkozóan nem rendelkezünk megfelelő bontású adatokkal. A részletezett előrejelzés során ezért nem kerül seholy említésre több, közismerten szennyező szektor, mint például a papíripar.

Eddigi vizsgálataink alátámasztják azt a feltételezést, miszerint a gazdasági átmenet első időszakát (1989–1992) jellemző ipari szerkezeti átalakulás környezeti szempontból kedvező irányú volt. Azt láttuk, hogy a gazdasági konjunktúra alakulásától függetlenül, a szerkezetváltás önmagában is a vizsgált összes szennyezőanyag kibocsátásának aggregált csökkenését eredményezheti. Mindehhez hozzá kell tennünk, hogy a strukturális alkalmazkodás által létrehozott, a környezetminőség javulásában jelentkező pozitív jóléti (ajándék)hatás nagyságrendekkel nagyobb lehet, mint amelyet a már meglévő károk elhárítására koncentráló, közvetlenül környezetvédelmi célokat szolgáló beruházások létrehozhatnak. Mivel az e célra fordított, illetve fordítható források igen szűkösek,<sup>15</sup> a környezetpolitikának is elemi érdeke, hogy egy, a már megindult strukturális alkalmazkodást elősegítő iparpolitikát támogasson.

Számításainkból ugyanakkor egy másik figyelemre méltó következtetés is levonható. Az iparszerkezet-váltásnak tulajdonítható szennyezőanyag-kibocsátás csökkenésének mértéke noha jelentős, korántsem drasztikus. Az 5-15 százalékos mértékűre becsült csökkenés a vizsgált szennyezők tekintetében jóval kevesebb, mint amit a hazai környezetvédelmi előírások, illetve különféle nemzetközi szerződésekben vállalt kötelezettségeink szükségessé tennének. Ellentétben a struktúraváltás környezeti ajándékhatásaihoz nagy reményeket fűző egyes vélekedésekkel (*Hughes* [1991], *Rock* [1994]), eredményeink inkább a kevésbé derülátó feltételezéseket támasztják alá.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> 1991-ben a környezetvédelmi beruházások az összes ipari beruházás 3,9 százalékát, illetve a GDP mindössze 0,5 százalékát tették ki.

<sup>16</sup> „Nem igazolható az a nézet, amely szerint ...a strukturális változások... automatikusan megoldják a környezeti problémákat” (*Rákosi* [1993]).

Mindez arra hívja fel a figyelmet, hogy aktív környezetpolitika nélkül a közeljövőben nem számíthatunk a környezetminőség számottevő javulására Magyarországon.

A vizsgálat elősegíti a szerkezetátalakulás várható veszteségeinek és győzteseinek azonosítását is, ezáltal a környezetpolitika alakítói számára is differenciált képet adhat arra vonatkozóan, hogy hol, mely szakágazatok esetén bizhat jobban a döntéshozó a gazdaság spontán folyamatainak környezeti ajándékhatásaiban, illetve mely területeken várható a szennyezés aktív beavatkozást szükségessé tevő dinamikus növekedése. Azt gondoljuk, a környezetvédelemre rendelkezésre álló szűkös erőforrásokat célszerű ezen utóbbi területekre koncentrálni.

Figyelembe kell venni továbbá azt is, hogy az eddigi eredményeinket azon feltételezés mellett kaptuk, hogy a megadott szakágazati növekedési forgatókönyv időtávja alatt az ipar technológiai színvonala, legalábbis annak szennyezéskibocsátási jellemzői nem változnak. Jó okkal vélhető, hogy az újabb ipari beruházások által megvalósuló technológiák az általuk felváltott berendezéseknél kedvezőbb környezetvédelmi jellemzőkkel bírnak. Sajnos a hazai iparba kerülő technológiák konkrét környezeti jellemzőiről csak szűkös és hiányos információkkal rendelkezünk. Éppen ezért a technológiai változás környezetminőségre gyakorolt hatását a kutatás ezen fázisában nem sikerült a vizsgálatba építeni. Ugyanakkor feltételezhető, hogy ezen tényező figyelembevétele eredményeinket tovább javítaná.

#### Hivatkozások

- AMANN, M.–HORDIJK, L.–KLAASSEN, G.–SCHÖPP, W.–SORENSEN, L. [1992]: Economic Restructuring in Eastern Europe and Acid Rain Abatement Strategies. *Energy Policy*, december, 1186–1197. o.
- ÁBEL ISTVÁN–CSERMELY ÁGNES–KADERJÁK PÉTER [1993]: Environmental Implications of Economic Restructuring: The Case of Hungary. US AID by a subcontract with World Environment Center számára benyújtott tanulmány. New York. Megjelent: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan tanszék, WP 1993/4.
- BALASSA, B. [1963]: Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. Manchester School, május.
- BERNSTEIN, L. A. [1984]: *Analysis of Financial Statements*, Dow Jones-Irwin.
- CSERMELY ÁGNES [1994]: The Impact of Exchange Rate Policy on the Development of Industrial Competitiveness. Kopint–Datorg, Discussion Papers, No. 20., december.
- CSERMELY ÁGNES–KADERJÁK PÉTER [1994]: Direct Impacts of Industrial Restructuring on Air Pollutants and Hazardous Waste Emissions in Hungary. A tanulmány az European Association of Environmental and Resource Economists 5. konferenciájára készült. Dublin, június 22–24.
- ENVIRONMENTAL... [1993]: Environmental Action Programme for Central and Eastern Europe. Document to be submitted to the Ministerial Conference Luzerne, Switzerland, április 28–30.
- ÉRY VILMA [1993]: Environmental Quality, Pollution and Environmental Protection in Hungary. An assessment and outlook for 2010. IGWT Symposiumra benyújtott tanulmány. Budapest, augusztus.
- FLEISCHER TAMÁS [1993]: Közlekedéspolitika 2000. KHVM–KTI, Budapest.
- HUGHES, G.–HARE, P. [1991]: Competitiveness and Industrial Restructuring in Czechoslovakia, Hungary and Poland. *European Economy*, Special Edition, No. 2.
- HUGHES, G.–HARE, P. [1992]: Industrial Policy and Restructuring in Eastern Europe. Centre for Economic Policy Research, London, No. 653.
- HUGHES, G. [1991]: Are the Costs of Cleaning up Eastern Europe Exaggerated? *Economic Reform and the Environment*. The World Bank, október.
- KADERJÁK PÉTER [1992]: A Study on Mobile Source Air Pollution Problems in Hungary. US AID by a subcontract with World Environment Center számára benyújtott tanulmány. New York. Megjelent: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan tanszék, WP 1993/2.
- KADERJÁK PÉTER–LEHOCZKI ZSUZSA [1993]: SO<sub>2</sub> Emission Control by Tradable Emission Permits in Hungary: Some Empirical Evidence for the Power Sector. „Economic Instruments For Air Pollution Control” konferenciára benyújtott tanulmány október 18–20. IIASA, Laxenburg.
- KEREKES SÁNDOR [1993]: A környezetügy perspektívái. *Magyar Szemle*, No. 1. 87–94. o.

## FÜGGELÉK

## Ágazati teljesítmények változásai 1989 és 1992 között a feldolgozóiparban\*

Szakágazatok	ÓÉ	BÉ	EÉ	HÉ**	NÁE	ÓÁE	F	AV	KBI	KB2	PR	HÉF	FS	RLH	LR
Vaskohászat	28,5	24,0	61,0	14,9	28,6	43,6	77,4	54,5	14,0	1,8	-7,6	19,3	1,3	9,2	1,0
Alumíniumkohászat	39,0	33,5	75,1	16,3	182,0	135,6	63,4	111,5	1,3	0,1	-7,2	25,7	1,4	10,8	1,3
Egyéb szénestémkohászat	29,8	27,8	77,8	12,4	82,4	75,5	62,8	101,2	1,8	0,0	-8,6	19,7	1,6	21,4	1,6
<b>Kohászat</b>	<b>29,8</b>	<b>27,5</b>	<b>68,6</b>	<b>15,2</b>	<b>61,6</b>	<b>66,0</b>	<b>73,6</b>	<b>71,1</b>	<b>8,1</b>	<b>1,9</b>	<b>-7,5</b>	<b>20,7</b>	<b>1,4</b>	<b>10,6</b>	<b>1,1</b>
Gépek és gépi berendezések gyártása	41,2	44,5	47,8	27,6	146,0	119,7	64,5	125,8	23,4	8,4	-14,1	42,8	0,6	9,7	1,1
Közlekedésszükség- gyártás	13,2	21,2	17,6	18,7	158,4	107,5	42,0	105,1	13,1	3,2	-11,4	44,4	0,4	5,5	1,3
Villamosipari gépek és készülékek gyártása	46,8	40,2	78,1	45,6	153,9	122,2	59,5	130,5	22,0	3,8	-8,9	76,5	0,9	12,8	1,1
Híradás- és vákumtechnikai termékek gyártása	46,8	55,9	30,0	8,6	156,1	99,8	45,3	109,8	7,2	1,4	-32,5	19,0	0,5	25,0	0,9
Műszergyártás	58,7	93,3	21,4	37,8	132,0	93,8	41,3	105,7	15,6	1,9	-8,3	91,4	0,8	15,8	1,0
Fémöntömeccikgyártás	51,0	48,3	98,4	29,4	151,9	156,4	66,3	149,2	16,5	2,5	-8,5	44,4	0,6	11,2	1,0
<b>Gépipar</b>	<b>40,7</b>	<b>44,6</b>	<b>36,0</b>	<b>26,8</b>	<b>150,9</b>	<b>114,4</b>	<b>54,3</b>	<b>119,0</b>	<b>17,0</b>	<b>21,4</b>	<b>-14,1</b>	<b>49,5</b>	<b>0,6</b>	<b>12,8</b>	<b>1,1</b>
Tégla-, cserép és tűzállóanyag ipar	41,4	40,1	181,3	33,4	122,3	146,9	45,4	216,9	40,3	2,5	-11,5	73,6	0,5	2,0	2,3
Kő- és kavicsbányászat	75,6	76,3	691,9	16,3	324,4	396,5	81,4	468,5	60,8	2,7	-28,7	20,0	0,3	3,7	1,3
Mész és cementipar	39,1	45,6	7,1	27,3	147,4	137,8	55,3	124,6	17,2	1,8	-16,2	49,4	0,2	2,2	2,8
Betonlemgyártó ipar	57,5	59,0	165,0	45,1	191,9	201,7	74,0	383,6	29,8	1,4	-3,6	60,8	0,8	3,1	1,7
Azbesztcementipar	35,6	37,2	69,9	50,8	38,6	42,4	56,5	15,9	61,0	0,0	0,7	89,8	1,6	9,7	1,4

\* A vizsgált változók rövidítésének teljes megnevezését lásd az 1104. oldalon.

\*\* GDP-deflator hiányában ágazati termelői árindexszel deflálva.

Szakágazatok	ÓÉ	BÉ	EÉ	HÉ*	NÁE	ÓÁE	F	AV	KBI	KB2	PR	HÉF	FS	RLH	LR
<b>Építési</b>															
szigetelőanyag-ipar	40,7	36,6	256,1	40,4	93,3	104,3	63,3	190,1	28,3	0,7	-1,4	63,8	0,7	5,1	1,5
Finomkerámia és csiszolókorong ipar	61,9	59,4	85,4	50,5	195,9	178,7	72,0	199,0	30,8	1,3	-6,9	70,1	0,5	7,4	1,1
Úvegipar	25,8	13,1	106,0	10,3	126,3	56,9	31,6	59,1	78,6	2,4	-20,6	32,8	0,6	8,2	1,2
<b>Építőanyag-ipar</b>	<b>40,7</b>	<b>41,5</b>	<b>101,1</b>	<b>31,4</b>	<b>148,9</b>	<b>130,5</b>	<b>54,9</b>	<b>156,7</b>	<b>36,0</b>	<b>13,3</b>	<b>-11,2</b>	<b>57,2</b>	<b>0,5</b>	<b>4,1</b>	<b>1,6</b>
Kőolajfeldolgozó ipar	136,7	172,6	66,9	175,2	1344,0	899,9	372,0	623,5	0,0	0,0	0,7	47,1	0,7	3,7	2,0
Gázgyártás és -elosztás	81,3	82,4	178,0	113,1	142,3	159,9	90,4	113,1	10,6	1,3	3,6	125,1	1,2	8,2	1,3
Szerves és szervetlen vegyipar	20,4	26,3	8,5	16,3	77,2	82,0	88,3	128,5	38,0	3,9	0,8	18,4	0,7	7,6	1,6
Műtrágya- és növényvédőszer-gyártás	34,5	31,2	64,3	45,8	77,4	91,9	43,0	112,8	4,9	0,2	-1,1	106,4	1,0	20,4	1,2
Műanyag- és vegyszálgártás	130,0	96,0	192,3	59,1	356,2	135,3	84,8	167,2	0,5	0,1	-9,3	69,6	0,7	15,7	1,0
Műanyagfeldolgozó ipar	79,9	82,4	80,6	59,7	202,6	208,9	74,5	190,6	31,1	3,2	-0,3	80,1	0,7	7,2	1,1
Gumiipar	30,8	27,8	49,8	-4,7	123,4	120,9	99,2	128,6	6,5	0,2	-28,2	-4,8	0,8	31,1	0,9
Gyógyszeripar	59,9	80,7	54,6	94,1	193,9	163,8	87,5	176,5	10,8	2,4	5,7	107,5	0,6	15,7	1,6
Háztartási és kozmetikai vegyipar	91,3	96,1	81,5	122,9	297,1	276,4	158,3	393,1	33,3	1,0	5,1	77,6	1,0	8,0	1,5
<b>Vegyipar</b>	<b>77,7</b>	<b>91,2</b>	<b>63,1</b>	<b>81,6</b>	<b>334,4</b>	<b>239,3</b>	<b>97,0</b>	<b>215,3</b>	<b>8,8</b>	<b>12,6</b>	<b>0,0</b>	<b>84,1</b>	<b>0,7</b>	<b>8,7</b>	<b>1,5</b>
Fűrés- és lemezipar	185,8	164,0	339,9	27,4	443,7	420,5	252,1	423,6	6,3	0,2	-10,8	10,8	0,8	12,2	0,8
Épületasztalos ipar	50,6	51,1	168,5	27,6	114,2	117,4	60,1	121,7	10,8	0,1	-8,8	45,9	1,1	21,1	0,7
Bűtörpár	62,2	55,1	130,2	55,5	172,7	152,2	47,4	162,4	10,4	0,7	-2,2	116,9	0,9	10,0	1,3
Egyéb fafeldolgozó ipar	107,5	101,2	370,6	52,0	149,7	183,4	103,2	155,0	9,2	0,1	-3,5	50,4	1,5	6,5	0,9
Papírpar	63,3	63,4	108,2	45,3	226,9	245,8	83,5	246,3	15,3	1,9	-9,5	54,2	0,6	5,7	1,4

\* GDP-deflátor hiányában ágazati termelői árindekszel deflálva.

Szakágazatok	ÓÉ	BÉ	BÉ	HÉ*	NÁE	ÓÁE	F	AV	KBI	KBZ	PR	HÉF	FS	RLH	LR
Nyomdaipar	70,7	70,7	127,0	54,5	175,0	179,5	82,3	204,7	28,1	2,5	-0,3	66,1	1,1	5,2	1,4
Pamutipar	29,6	29,7	32,0	25,4	97,7	57,6	29,2	58,1	29,4	1,4	-6,9	86,9	0,8	12,6	1,0
Len-, kender- és jutaipar	36,0	37,9	50,9	-59,3	142,0	124,5	39,2	154,0	7,2	0,2	-72,1	-151,0	0,5	20,7	0,8
Gyapjúipar	13,5	19,9	15,6	20,7	51,6	38,2	29,8	58,1	5,0	0,1	-18,2	69,6	0,7	16,2	0,8
Selyemipar	5,3	11,1	6,3	2,3	27,2	17,6	7,7	27,1	22,8	0,0	-11,0	30,1	0,8	15,3	1,2
Röviddarupar	51,2	43,4	168,8	36,0	206,7	190,3	123,9	243,3	20,0	0,5	-14,6	29,0	0,7	17,1	1,1
Kötőipar	45,1	40,1	48,0	15,9	84,3	86,7	42,6	93,0	11,5	0,3	-26,4	37,4	0,7	25,6	0,6
Bőr- és szőrmeipar	51,7	58,4	34,0	35,4	72,5	55,7	40,2	49,3	8,3	0,1	-3,0	87,9	1,2	14,4	1,2
Cipőipar	39,5	35,8	61,1	44,1	116,9	83,8	61,1	101,2	10,9	0,3	-9,0	72,1	1,1	15,9	0,9
Textilruházati ipar	72,9	60,1	127,2	81,5	189,2	163,0	84,7	185,6	20,4	1,9	0,9	96,2	1,0	7,5	1,3
Kézmű- és háziipar	23,5	25,3	31,4	23,6	67,1	84,6	44,0	90,5	0,5	0,0	-6,0	53,5	0,7	6,0	1,5
<b>Könnyűipar</b>	<b>52,9</b>	<b>52,3</b>	<b>72,8</b>	<b>43,2</b>	<b>151,1</b>	<b>127,5</b>	<b>59,4</b>	<b>135,2</b>	<b>15,9</b>	<b>11,1</b>	<b>-7,3</b>	<b>72,6</b>	<b>0,8</b>	<b>10,4</b>	<b>1,1</b>
<b>Egyéb ipari termékek gyártása</b>	<b>55,0</b>	<b>53,8</b>	<b>148,2</b>	<b>32,6</b>	<b>103,2</b>	<b>120,0</b>	<b>52,2</b>	<b>154,1</b>	<b>13,2</b>	<b>0,4</b>	<b>-4,6</b>	<b>62,5</b>	<b>0,9</b>	<b>7,4</b>	<b>1,4</b>
Húsipar	50,5	62,5	33,9	48,4	141,4	114,8	75,3	114,2	20,0	2,2	-2,6	64,3	1,6	16,8	1,0
Baromfi- és tojásfeldolgozó ipar	48,0	55,1	38,9	44,9	144,3	111,4	52,0	218,7	9,2	0,4	1,4	86,3	1,2	19,9	0,9
Téjipar	64,5	65,1	75,4	77,5	161,4	146,0	77,1	208,5	27,0	2,2	1,2	100,5	2,3	12,1	1,2
Tartósítói ipar	65,1	87,0	45,9	6,5	195,7	139,8	87,2	174,2	27,2	3,7	-15,8	7,4	0,7	26,1	0,8
Malomipar	50,1	53,8	61,2	69,6	194,1	122,2	80,7	174,2	2,1	0,4	-0,3	86,3	1,3	16,1	1,3
Sütő- és tésztaipar	59,1	61,9	414,5	66,9	123,7	157,5	80,3	147,5	11,0	0,6	3,9	83,2	1,4	1,9	1,5
Cukoripar	82,1	79,0	124,0	48,7	252,3	181,6	81,3	413,8	27,6	3,5	-2,6	59,9	0,7	18,7	1,5
Édesipar	78,6	76,9	119,6	98,1	356,9	236,1	72,7	571,4	92,5	10,2	2,1	134,9	0,8	3,8	3,0
Növényolajipar	25,0	25,0	28,3	32,6	172,4	134,7	64,9	163,5	95,0	3,1	15,7	50,3	0,3	17,2	1,5
Szesz- és keményítőipar	86,5	77,1	172,9	118,3	249,8	197,0	78,0	523,3	58,1	5,3	9,0	151,6	0,6	7,7	1,4
Boripar	38,4	51,9	21,1	-21,8	124,4	83,3	34,6	124,1	41,2	1,6	-25,8	-63,2	0,6	12,0	1,0
Söripar	75,5	75,7	163,1	108,2	206,6	197,9	81,1	186,2	34,8	1,7	7,1	133,4	0,8	10,3	1,4
Asvány-, szikvíz- és üdítőital ipar	152,1	136,4	..	85,8	870,2	596,1	110,5	1394,0	41,1	0,6	-4,4	77,6	0,8	19,3	1,1
Dohányipar	43,7	44,2	..	56,8	271,5	166,7	57,4	172,9	86,1	2,9	-2,7	99,0	0,7	10,0	1,1
<b>Élelmiszeripar</b>	<b>56,8</b>	<b>63,2</b>	<b>47,0</b>	<b>56,9</b>	<b>185,4</b>	<b>142,0</b>	<b>75,1</b>	<b>203,9</b>	<b>34,2</b>	<b>38,9</b>	<b>-1,3</b>	<b>75,7</b>	<b>1,0</b>	<b>15,1</b>	<b>1,2</b>
<b>Feldolgozóipar</b>	<b>50,9</b>	<b>58,2</b>	<b>52,3</b>	<b>46,5</b>	<b>192,5</b>	<b>143,4</b>	<b>64,7</b>	<b>152,4</b>	<b>19,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-4,8</b>	<b>71,9</b>	<b>0,8</b>	<b>11,0</b>	<b>1,2</b>

Forrás: Kopint-Datorg-adatbázis.  
\* Lásd az 1114. oldal \* lábjegyzetét.

- LEHOCZKI ZSUZSA-KOLOSZÁR MIKLÓS [1994]: Hungary: Economics and the Environment: Report Transmitted by the Delegation of Hungary. UN Economic and Social Council.
- LEONTIEF, W. [1970a]: Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach. *Review of Economics and Statistics*, 52, 3. sz.
- LEONTIEF, W. [1970b]: Air Pollution and Economic Structure: Empirical Results of Input-Output Computations. *Review of Economics and Statistics*, 52, 3. sz. 262–271. o.
- LEONTIEF, W. [1986]: National Income Economic Structure, and Environmental Externalities, Megjelent: LEONTIEF, W. [1986]: *Input-Output Economics*, Oxford University Press, Oxford.
- MILLER, R. E.–BLAIR, P. D. [1985]: *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Prentice-Hall Inc.
- NORG-CSO [1993]: 1989–1991. évi levegőtisztaságvédelmi részleges szakágazati adattár. Számítástechnikai Rendszerház Kft.
- NORG-CSO [1994]: Veszélyes hulladékok jellemző adatai Magyarországon. Számítástechnikai Rendszerház Kft. Budapest, március.
- PAVICS LÁZÁR-KISS KÁROLY [1993]: Az alacsony hazai energiaárakról (egy tévhit bírálata). Budapest, kézirat.
- PESZKO, G. [1993]: Kelet-Európa gazdasági és környezeti céljainak egyesítése. *ÖKO* 3, No. 3. 1–9.
- PORTER, M. E. [1991]: The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, Április.
- RÁKOSI JUDIT [1993]: A magyar gazdaság helyzete és a környezeti hatások. *Környezet és fejlődés* 3. 99–109. o.
- ROCK, M. T. [1994]: Economic Restructuring and the Environment: Exploiting Win-Win Opportunities. Megjelent: TOMAN, M. A. (szerk.) *Pollution Abatement Strategies in Central and Eastern Europe, Resources for the Future*, Washington, DC, 81–89. o.
- TIETENBERG, T. [1992]: *Environmental and Natural Resources Economics*. Harper Collins Publishers.
- TOBEY, J. A. [1993]: The Impact of Domestic Environmental Policy on International Trade, Megjelent: GIERSCH, H. (szerk.) *Economic Progress and Environmental Concerns*, 181–200. o.
- VOSZKA ÉVA [1994]: A redistribúció újraéledése. *Közgazdasági Szemle*, 1. szám.
- ZYLICZ, T. [1993]: Implementing Environmental Policies in Central and Eastern Europe, in: Jansson, A. M. and Folke, C. and Constanza R. and Hammer, M. (eds, forthcoming), *Investing in Natural Capital: The Ecological Economic Perspective*.



# Egy tiptop TOP-tipp

Jegyezze elő a TOP 200-at, és ha szerencséje van, egy Hewlett Packard OmniBook 530 tulajdonosa lesz.

A kiadvány megrendelhető a kiadónál és megvásárolható a nagyvárosok főbb hírlapárusainál



## Megrendelem a „TOP 200” című kiadványt

- magyar nyelvű változatát .....példányban, példányonként 550 forintért,  
 angol nyelvű melléklettel .....példányban, példányonként 770 forintért,  
 a céginformációt és elemzést floppy 6000 forintért
- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> magyar nyelvű kezelőprogrammal | <input type="checkbox"/> angol nyelvű kezelőprogrammal      | <input type="checkbox"/> 5-1/4" disk-en |
| <input type="checkbox"/> 3-1/2" disk-en                 | <input type="checkbox"/> a jelölt formátumban: ASCII (.txt) | <input type="checkbox"/> Windows (.WRI) |
| <input type="checkbox"/> EXCEL for Windows (.XLS)       | <input type="checkbox"/> Works (.wks)                       | <input type="checkbox"/> Foxpro (.dbf)  |
- Átutalással fizetek       Kérem, küldjenek postai utalványt

Cég

Megye

Város

Utca

Hátszám

Irányítószám

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (MKB 203-27572) átutalom, vagy csekken befizetem.

A HP OmniBook 530-at 1994. november 25-én sorsoljuk ki.

Postacímünk: Figyelő Rt. 1355 Budapest Pf. 18    Telefon: 111-1850, 131-0395    Fax: 153-0106

Az árak az áfát is tartalmazzák.

.....  
aláírás

## Közgazdasági Szemle

### MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ... példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: .....

Címe (város, község, kerület): .....

(Utca, tér, ltp.): .....

(Emelet, ajtó): .....

Irányítószám: .....

Előfizetési díj egy évre 3000 Ft ;      ; fél évre: 1500 Ft

.....  
dátum

.....  
aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány,  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Megrendelését köszönjük!

BOKOR ATTILA

## Posztmodern a menedzsmenttudományban

---

A cikk a posztmodern szellemi irányzatnak a menedzsmenttudományra gyakorolt hatását mutatja be. Áttekinti a menedzsment területén posztmodernnek tekinthető elméleti keretek, illetve kutatások főbb jellemzőit, valamint a vállalati gyakorlat változását. A szerző célja az angolszász menedzsmentirodalomban egyre inkább teret nyerő *posztmodern paradigma* hazai megismertetése, a potenciális elméleti keretek, kutatási irányok és módszertan bemutatása, ezáltal „ingerelve” továbbgondolkodásra az olvasót.\*

---

„Ennek a szónak nincsen jelentése. Használjuk amilyen gyakran csak lehet!”

*The Independent*, 1987. december 24.

És lőn... Az elmúlt évek a posztmodernizmus térnyerésével is jellemezhetők, akár a különböző művészeti ágakban, akár egyes tudományágakat tekintve. Mielőtt e térnyerésnek a menedzsmenttudomány területén jelentkező hatásait elemezném, röviden áttekintem a posztmodern tudományos paradigma főbb általános jellemzőit. Ezt azon kézenfekvő módon teszem meg, hogy a modern tudomány szemlélettel – a *modernizmussal* – szembeállítva mutatom be az új paradigma alapvető feltételezéseit.

### Modern és posztmodern

A *modern*<sup>1</sup> paradigmájához tartozó kutatások – gyakran implicit – előfeltevéseit a következőkben lehet röviden összefoglalni. A körülöttünk létező világ objektív jelenség, a tudományok feladata ennek minél valóságosabb leírása. Ennek során a „mo-

\* A cikk szerzője köszönetet mond mindazoknak, akik észrevételeikkel és javaslaikkal segítettek a tanulmány megírásában, így a BKE vezetési és szervezési tanszék munkatársainak, különösen *Antal Mokos Zoltánnak*, *Bodnár Viktóriának*, valamint *Hamecz Istvánnak*, az emberi erőforrások tanszék munkatársának.

<sup>1</sup> A modern kifejezésen nem a 20. századi elméleti törekvéseket értem, sem a mindennapi nyelvhasználatban megszokott pozitív, elismerő minősítést, hanem egyfajta tudományos közelítésmódot, *paradigmát*. A paradigma kifejezést a kuhni tudományfilozófia értelmezésében használom, azaz „(a paradigmák) ...a tudományos gyakorlat egyes elfogadott mintái olyan modellek, amelyekből a tudományos kutatás sajátos összefüggő hagyományai fakadnak”. (*Kuhn* [1984] 30. o.)

---

*Bokor Attila* a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vezetési és szervezési tanszékének tanársegédje.

derm” tudós alapvetően a pozitivistá módszertanra támaszkodik, a formális és hipotetikus-deduktív logika szabályai szerint jár el, a kvantitatív módszereket helyezi előtérbe. E tekintetben a természet- és társadalomtudományok között nincsen különbség. A kutató kívülálló szereplő, megfigyeléseivel nem zavarja az objektív valóságot. Létezik egyfajta tudományfejlődés, mely a megfigyelt jelenségekre vonatkozó törvényszerűségek egyre pontosabb feltárásával és az előrejelzések igazolódásával mérhető.

A 20. század folyamán azonban több szempontból is megrendültek az említett feltételezések. Utalni lehet itt a Heisenberg-féle határozatlansági összefüggésre, mely megkérdőjelezi a külső valóság tökéletes leírásának lehetőségét. Wittgenstein filozófija a nyelv szerepére hívja fel a figyelmet, mely szerinte nem passzív közvetítő: mind a valóságra, mind pedig használóira aktív befolyásoló hatása van. Antropológiai kutatások hívták fel a figyelmet a kívülálló megfigyelés problémáira, s ehelyett inkább a „részt vevő megfigyelést” ajánlják az egyes szituációk értelmezésére. Megemlíthető az önbeteljesítő jóslatok jelenségének felismerése a társadalomtudományok területén (Merton [1987]), Kuhn [1984] fogalmazza meg a paradigmák összemérhetetlenségét, ami a tudományfejlődésnek egy másfajta felfogásához vezet el.

Mindezek a gondolatok nagy hatást gyakoroltak a tudományos élet egymástól távoli területein. Új kutatási módszertanok terjedtek el, a tudományos tevékenység célkitűzései is átértelmeződtek, új paradigma bontakozott ki, amelynek megerősödésében egyes művészeti ágak (építészet, zene, film) is jelentős szerepet játszottak. Ez a paradigma a *posztmodernizmus*.

A posztmodern tudomány paradigmájára a következő alapfeltevések jellemzőek:

- nem tudható, hogy létezik-e egy objektív valóság. Még ha feltételezzük is létezését, annak különböző nézőpontokból, előfeltevésekből kiindulva, eltérő vizsgálati eszközöket alkalmazva különböző leírásai vannak;

- nem létezik egy kiemelt, minden mástól jobb tudományos megközelítés, nézőpont. Egyetlen, mindent szintetizáló elmélet keresése helyett a különböző lehetséges megközelítések egymás iránti toleranciája kerül előtérbe;

- a pozitivistá módszertan helyett más megközelítések alkalmazása, így a részt vevő megfigyelés és interpretatív módszertan és általában a kvantitatív elemzési módszerek mellett a kvalitatívak kerülnek előtérbe;

- az előbbieknél megfelelően a tudományos kutatás célja is átértelmeződik, „...a bizonyítás uralma viszonylagossá vált; a természettudományokra jellemző törvényalkotás helyébe a *megértés (Verstehen)* szubjektív jelenségének kellett lépnie.” (Descola és szerzőtársai [1993] 34. o. – kiemelés az eredetiben.)

### Modern és posztmodern a menedzsmenttudományban

A bevezetőben felvázolt „modern–posztmodern” paradigmatis különbségtételek meglehetősen nehéz következetesen alkalmazni a menedzsmenttudomány esetében. Az elmúlt évtizedekben többször lángolt fel a szakirodalomban a vita azt a – mind ez idáig megválaszolatlanul maradt – kérdést illetően, hogy van-e önálló paradigmája a menedzsmenttudománynak (Pfeffer [1993], Zammuto–Conolly [1984]). Úgy tűnik, nem létezik egyfajta egységes, *modern* menedzsmentelmélet, hiszen az elmúlt majd egy évszázadban rendkívül sokfajta megközelítés, módszertan és fölöttébb eltérő kérdések feltevése és kutatása jellemezte a szervezés- és vezetéseméleteket.

A különböző elméleti iskolákat többen is megkísérelték valamilyen megkülönböztető ismérvek szerint csoportokban rendezni. Így például Perrow [1973] mechanikus és emberközpontú irányzatokról beszél, Adler–Borys [1993] materialista és idealista megközelítéseket, míg Astley–Van de Ven [1983] a makro- versus mikroszintű megközelítést különíti el, illetve a determinizmus versus szabad akarat dimenziók mentén jellemzi az egyes irányzatokat. Úgy tűnhet, hogy az egyes iskolák rendkívül szerteágazó kérdésfeltevésekkel

foglalkoznak, így nehéz egyfajta közös szemléletmódot találni. Többségükre azonban közösnek tekinthető alapfeltevésekből származó szemléletmód a jellemző, vagyis: „...a szervezetek alapvetően objektív jelenségek..., ezért deduktív módszereket kell használni az elméletalkotáshoz, azaz hipotéziseket kell alkotni... és ezeket szembesíteni a statisztikai módszerekkel feldolgozott adatokkal.” (Gioia–Pitre [1990] 586. o.) Ez a megközelítés egybeesik a korábban röviden bemutatott *modern* paradigmával.

A szervezeteket objektív megismerhetőségéből és megtervezhetőségéből kiindulva, a cikk szempontjából *modern*nek tekinthető szervezetkutatók a természettudományokból átvett módszerek segítségével kísérelték meg leírni a külső – vállalati, szervezeti – valóságot. Kutatásaik eredményeire alapozva általános törvényszerűségeket fogalmaztak meg (például a szervezeti struktúra és a környezet, vagy a szükségletek és a motiváció kapcsolataira vonatkozóan), majd ezekből kiindulva cselekvési modelleket, vezetési eljárásokat, szervezési módszereket ajánlottak a vállalatok vezetői számára.

E könnyen triviálisnak is tekinthető alapfeltevés fogyatékosága, hogy a szervezetek érzékszerveink számára közvetlenül nem érzékelhető „dolgok”. L. E. Sandelands és V. Srivatsan tanulmányukban bemutatták, hogy ez a tény milyen problémákat okoz a menedzsmenttudományban. Nincs egységesen elfogadott definíció már a vizsgálat tárgyára, a szervezetre vonatkozóan sem. Sokan átsiklanak e felett. Például ahogy szerzők is idézik Blaut és Scottot: „...amikor szervezetekről beszélünk, általában meglehetősen világos, hogy mit értünk és mit nem értünk ezen a terminuson” (Sandelands–Srivatsan [1993] 4. o.), vagy sokan oda jutnak el, mint March és Simon: „Könnyebb és valószínűleg hasznosabb is példákat hozni a formális szervezetekre, mintsem definíciót adni.” Az egyes elméleti megközelítések vizsgálati céljuknak megfelelően sokféleképpen értelmezik kutatásuk tárgyát, így emberek és/vagy csoportok összességétől kezdve, formális struktúrán, információs hálón át akár szimbólumok rendszeréig, csak néhány jellemző példát említve. Úgy tűnik, még ha el is fogadjuk egy külső objektív szervezeti valóság létezését, ezt a kutatási vizsgálati célkitűzéseiknek és módszereiknek megfelelően nagyon eltérő, szubjektív módon érzékelik és közelítik meg.

Természetesen ez a probléma nem új a szervezetkutatók számára. A hatvanas évektől egyre több tanulmányt publikálnak annak a kutatási irányzatnak a képviselői, amely elvetik az objektív szervezeti valóság feltételezésének szükségességét, és vizsgálatuk tárgyát közösségileg konstruált szubjektív jelenségnek tekintik. Burrell–Morgan [1979] már a hetvenes évek végén az egyes elméleti irányzatok fontos megkülönböztető ismérvének tekintették, hogy azok mennyiben ismerik el az objektív szervezeti valóság feltételezését, vagy tartják szubjektívnek, közösségileg konstruálnak. A társadalmi szerepvállalás dimenziójával kiegészítve, a következő mátrixban helyezik el az egyes kutatási irányzatokat, melyeket ők paradigmáknak tekintenek:

#### Radikális változtatás

	radikális humanista	radikális strukturalista	
Szubjektív	interpretatív	funkcionalista	Objektív

#### Szabályozás

Véleményük szerint a menedzsmentkutatások túlnyomó többségét a funkcionális paradigma – ez megfelel a *modern* paradigmájának – alapján végzik, de egyre inkább teret nyernek más megközelítések is, elsősorban az interpretatív kutatások szerepe nő meg. Ez az elméleti kategorizálás nagy hatással volt a szervezeti kutatásokra, élénk vitákat váltott ki, és napjainkban is többször utalnak rá. (Például Hassard [1991], Gioia–Pitre [1990], Jackson–Carter [1991], Willmott [1993].)

A táblázat bal oldalán található elméleti megközelítések kapcsán – bár sokszor nem egyértelműen és időnként meglehetősen tágan értelmezve – a nyolcvanas évek közepétől egyre többször találkozunk a *posztmodern elméletek* szóhasználatával, mely terminus mögött bizonyos mértékben a tudományfilozófiai és kultúrtörténeti divat is meghúzódik.

### A posztmodern menedzsmenttudomány

A posztmodernnek tekinthető megközelítések egyik fontos jellemzője, hogy megjelenik egyfajta önreflexió magukkal a szervezettudományi elméletekkel szemben. Például felmerül, hogy melyek azok az alapfeltevések, amelyek meghatározzák a kutatók kérdésfelvetését és módszertanát.

Minthogy a szervezeteket közösségi konstrukciónak tekintik, a menedzsmenttudománynak számolnia kell azzal, hogy „...a kutatás olyan előfeltevések és diskurzusok között folyik, amelyek eleve elfogadottak a tudományos közéletben, és olyan tényeket fogalmaznak meg, amelyek csak ebben a leszűkített értelmezési keretben értelmezhetők.” (*Gergen* [1989] 213. o.) Az egyes elméleti iskolák képviselői az általuk vizsgált problémákat a saját vonatkoztatási keretük szempontjából közelítik meg, amelyeket nyilvánvalónak tekintett alapfeltevések támasztanak alá. „Amennyiben ezeket az előfeltevéseket a kutató kollégák... folyamatosan visszaigazolják és megerősítik, akkor ezek nemcsak hogy kétségbevonhatatlanná válnak, hanem a tudatosan kezelt szint alá is süllyednek.” (*Morgan* [1980].) A posztmodern irányzat fontos célkitűzése ezen előfeltételezések folyamatos megkérdőjelezése, kreatív megújítása, ezáltal a tudományos „diskurzus” sokszínűbbé tétele.

Ha bizonyos jelenségek és problémák csak bizonyos vonatkoztatási keretek, előfeltevések mellett léteznek, és az egyes jelenségeket a szereplők – a kutatók vagy akár a vállalati vezetők és az alkalmazottak – szubjektív módon érzékelik, akkor ennek megfelelően eltérő módon értékeli. Utalhatunk arra a véget nem érő vitára, melynek középpontjában az áll, hogy a vállalatok aktívan alkalmazkodnak-e környezetükhöz, azaz a vállalatvezetők tudatos döntései befolyásolják a szervezet sikerességét és túlélését, vagy a *környezet* választja ki a szervezeteket egyfajta evolúciós folyamatban (lásd *Hannan–Freeman* [1977].) A posztmodern megközelítés a vita végleges eldöntése helyett mindkét nézőpont egyidejű és egymás mellett létező jogsultságát és használhatóságát támogatja. Ennek fényében értelmezhető *Morgan* [1986] megállapítása: „A szervezetek nagyon is sokféle dolgok egyszerre.” (139. o.)

G. Morgan könyvében úgy véli, hogy a különböző szervezettelméleti megközelítések mögött a szervezetek felfogásának egymástól különböző metaforái húzódnak meg. Bemutatja, hogy az egyes látásmódok segítségével hogyan lehet „olvasni” a szervezeti élet különböző jellemzőit, hogy az egyes metaforák használata miként befolyásolhatja a vállalatvezetői gyakorlatot. Számára a metafora „... olyan gondolkodás- és látásmódot jelent, amely áthatja a világról alkotott általános képünket.” (*Morgan* [1986] 12. o.) Könyvében nyolc szervezettelméleti metaforát elemez, ezek közül például a szervezeteket a klasszikus elméletek mint mechanikus gépeket; a kontingenciaelméletek mint élő organizmusokat; a hatalommal foglalkozók pedig mint politikai rendszereket fogják fel.

A magyar szóhasználat az egyes szervezési és vezetési megközelítéseket (például klasszikus iskola, human relation-iskola, kontingenciaelmélet) tekinti paradigmának. A morgani értelmezésben ezek egy paradigmához – a *modernhez* – tartozó, de eltérő metaforákon alapuló irányzatok.

A metaforák egyoldalú elvonatkoztatások, a vizsgált jelenségnek csak bizonyos jellemzőit hangsúlyozzák. A sokszor rejtett előfeltételezések meghatározzák, hogy milyen kutatási kérdések vetődhetnek fel, szűkítik az eredmények körét és azok értelmezési lehetőségeit, valamint a gyakorlati vezetők számára megfogalmazható tanácsokat is. Ezért egyik metafora sem felsőbbrendű a másikhoz képest: mindegyik

segítségével belátást nyerhetünk a szervezeti folyamatokba, ám mindegyikük egyben kívül is rekeszt sok más nézőpontot, ezáltal kérdésvetést és problémát is.

Érdeemes figyelembe venni *Tsoukas* [1992] észrevételét is, aki szerint nem mindegyik metafora egyformán értékes az elmélet és a gyakorlat számára, hiszen bizonyos hasonlóságokon alapuló asszociációkon túl alkalmasnak kell lenniük arra is, hogy gondolkodási modelleket lehessen velük alkotni a vizsgálat tárgyából fakadó célterületeken.

Az elmúlt évtizedekben a gép és az organizmus metafora nyert legnagyobb teret mind az elméletben, mind a gyakorlatban (*Levie* [1993], mivel ezek a szervezeti folyamatok előrejelezhetőségét és a célorientált beavatkozás lehetőségét hirdetik. Az új megközelítés, bár elveti az eddigi modellek kizárólagosságát, nem tagadja a korábbi elméleti eredményeket, inkább azok egyfajta újrajntegrálására törekszik.

### A posztmodern módszertan

Az új típusú alapfeltevések mellett a kutatási módszertanban is megfigyelhető irányváltás. Megkérdőjelezve azt a szemléletet, amely a menedzsmenttudomány területén is a természettudományos kutatási módszerek alkalmazását teszi a kutatás egyik sarokkövévé, az alkalmazott metodológia egyre sokszínűbbé válik. Meg kell említeni, hogy *Kindler* [1980] már a nyolcvanas évtized elején felhívta a figyelmet erre a tendenciára, a pozitivistá módszertan problémáinak ismertetése kapcsán.

Erről tanúskodnak az egyik legjelentősebb menedzsment-folyóiratnak számító *Academy of Management Journal* 1993. decemberi tematikus számában megjelent új metodológiai megközelítéseket bemutató tanulmányok is. A szám szerkesztői a következőkben foglalták össze a bemutatott módszertani megközelítések legfontosabb sajátosságait:

1. a felhasznált empirikus adatok sokszínűsége. A hagyományos módszereken kívül (kérdőív, interjú, esettanulmány, vállalati dokumentumok) mindenféle – deklarációs – orális, vizuális és kognitív anyagok előfordultak;

2. a mérés értelmezésének többféle lehetősége. Kvalitatív és kvantitatív módszerek széles skálája volt jellemző a beküldött és megjelentetett cikkekre;

3. az idő szerepe a kutatásban. Egyaránt jellemző a nagyon rövid időtávok elemzése és a longitudinális, sok évig tartó kutatás.

4. a kutató és a kutatási környezet kapcsolatáról megállapítják, hogy egyre több olyan módszert alkalmaznak, melyek révén a kutató részesévé válik a vizsgált eseményeknek, s ez több szempontból is problémát okozhat az eredmények értelmezésében. (*Bartunek–Bobko–Venkatremam* [1993].)

Megállapítható, hogy a tanulmányok egy része az eddig is széles körben alkalmazott matematikai-statisztikai módszereket finomítja tovább, azonban olyan új, eddig a menedzsmenttudományban fel nem használt módszereket is bemutatnak, mint a szövegértelmezés (*Gephart* [1993]) vagy kritikai hermeneutika (*Phillips–Brown* [1993]). A publikációk között további, eddig szokatlanak tűnő metodológiára is találhatunk példát, így az antropológiai megközelítésre (*Garsten* [1992]) és az interpretatív módszertanra (*Kets de Vries–Miller* [1987]).

A menedzsment-szakirodalomban több cikk foglalkozik a modern és a posztmodern kutatási módszertan összehasonlításával, a különbségek elemzésével. Megállapítható, hogy még nem alakult ki egységes terminológia e tekintetben. A következő terminológiai megkülönböztetéseket elemzi *Lee* [1991] tanulmányában: objektív *versus* szubjektív, nomotetikus *versus* idiografikus, kvantitatív *versus* kvalitatív, outsider *versus* insider, etikus *versus* emikus,<sup>2</sup> pozitivistá *versus* interpretatív. A párok második tagjai a posztmodern paradigmához illeszkedő módszerek.

<sup>2</sup> Az etikus és emikus különbségtétel a nyelvészetből ismert fonológia és fonetika közötti megkülönböztetésből származik, ahol a fonológia a hangokat a nyelvben betöltött belső funkcióik szerint osztályozza, míg a fonetika a hangtani sajátosságai alapján.

A látszólagos terminológiai zűrzavar ellenére kiemelhető, hogy a kutató feladata nem csupán az empirikus adatok és tények gyűjtése: azt is figyelembe kell venni, hogy ezek milyen jelentéssel bírnak a szereplők számára (Lee [1991]). A kutató munkája során nyomolvasóvá válik, „...az értelmezés keresése során olyan lesz, mint a titkosírás megfejtője, vagy mint a fordító, ahogy a megértés különböző szintjeit transzformálja.” (Kets De Vries–Miller [1987].) Az utóbb idézett tanulmány szerzői szerint e módszer gyökerei az antropológiában keresendők, de jelentősen hozzájárult a hermeneutika – Derrida [1991] által ajánlott „dekonstrukció” – és a pszichoanalízis is. Az általuk ajánlott módszert be is mutatják két vállalati eset elemzése kapcsán.

Az új megközelítés következménye a kérdőíves felméréseken alapuló matematikai-statisztikai elemzések meghatározó szerepének csökkenése, a mélyinterjúkon, részt vevő megfigyelésen alapuló eseteleírásokkal szemben (Van Maanen [1979] és Dyer–Wilkins [1991]). Kétségtelen, hogy korábban is jellemző volt eseteleírások használatát az empirikus kutatások során. Míg azonban a modern megközelítés célja az volt, hogy mintegy reprezentatív mintavétellel az egyedi esetekben megtalálja az általános törvényszerűségeket, a posztmodern felfogás szerint az egyedi esetek mind mélyebb és több szintű értelmezése a cél, és az itt megszerzett ismeretek más szituációkban is ismereteket generálhatnak, mintegy „rezonálhatnak” a tapasztalatok. A cél már nem általános modellek generálása, hanem az adott kontextus értelmezésének mind teljesebb és mélyebb rétegű feltárása.

Morgan [1986] szerint a kutatók gondolkodását meghatározó metaforák és a rájuk épülő elméletek leegyszerűsítik a valóságot, mert csak egy jellemző párhuzamra koncentrálnak. Ezért azt ajánlja, hogy a szervezetek elemzésénél az első lépésben célszerű több metafora használatával egyfajta diagnosztikus olvasatot létrehozni, majd a „különböző interpretációk jelentőségének kritikai értékelését elvégezni”. (322. o.) Így az egyes olvasatok nem egymást kizáró jellegűek, mind-egyikük hozzájárul a teljesebb kép kialakításához. (A Morgan ajánlotta módszer szemléletmódjában és technikájában hasonlít a Geertz [1994] által alkalmazott „sűrű” leíráshoz a kulturális antropológiában.)

Természetesen a világot ezzel a módszerrel is „... csak korlátozott, parciális, csak »egyénileg szignifikáns« módon lehet megismerni” (Morgan [1993] 286. o.) Így sohasem érhető el a modern tudomány célkitűzése, azaz a valóság teljes és objektív leírása, de lehetővé válik, hogy „privát teoretikusok” legyünk, létrehozuk a helyzetre vonatkozó saját megértésünket és interpretációnkat.

E vizsgálati módszer mögött már új típusú tudományos célkitűzés áll, hiszen ebben az esetben nem lehet cél a minél tökéletesebb, „valóságghűbb” elmélet kialakítása, mivel mindegyik leírásnak, értelmezésnek van relevanciája. A tudományos munka célja az egyéni megértésen túl a kommunikáció, mások értelmezésének a megismerése.

Több olyan tanulmány is található, melyek megkísérlik a hagyományos pozitivistá és a posztmodernnek tekinthető interpretatív vagy antropológiai módszertan párhuzamosan vagy éppen egymásra építkező módon felhasználni a vállalati kutatásokban. Lee [1991] véleménye szerint az interpretatív módszer alkalmazása lehet az első lépés, mely az értelmezési keret kialakításával megteremti a pozitivistá módszertan hatékonyabb felhasználásának lehetőségét. Hassard [1991] ezzel szemben kétségbe vonja az egymásra épülő módszerek alkalmazásának lehetőségét. Amikor egy vállalati kutatás kapcsán megkísérelte a Burrell–Morgan-féle négy paradigma és az ezekhez tartozó módszerek alkalmazását, már a kérdésfeltevéseknél komoly nehézségekbe ütközött. Úgy találta, hogy az eltérő módszertanok csak egymástól eltérő kérdések vizsgálatára alkalmasak. A probléma véleményem szerint szorosan kötődik a kuhni inkommerzurabilitás fogalmához, a paradigmák összemérhetetlenségéhez (Kuhn [1984]).

### A posztmodern kutatások

A kutatások témaválasztásában tovább él a *Burell–Morgan* [1979] által leírt két irányzat elkülönülése. (Bát előfordul a „puha” és „kemény” posztmodern szétválasztó terminológia használata is – *Tsoukas* [1992]). Megfigyelhető tehát, hogy míg az interpretatívnek nevezett irányzat témaválasztása elsősorban a szervezeti kultúra és a személyes vezetés területére koncentrált, addig a radikális humanista irányzat a szervezeti hatalom, kontroll témakörében végez kutatásokat.

A következőkben néhány fő szempont szerint csoportosítva mutatom be a posztmodern paradigmához sorolható kutatásokat és publikációkat:

- a meglévő kutatási eredmények újraértelmezése, dekonstrukciója;
- az új szervezetelméleti megközelítések, metaforák használata;
- a hagyományos kutatási területek újszerű megközelítése;
- teljesen új kutatási területek.

**A meglévő kutatási eredmények újraértelmezése, dekonstrukciója.** A posztmodern kutatási módszerek bemutatása során már utaltam a dekonstrukció mint fontos elemzési eszköz használatára. E módszer alkalmazásával lehetőség nyílik a már megjelent tudományos publikációk elemzésére, a tanulmányok, könyvek különböző értelmezési szintjei közötti összefüggések megkeresésére is. Így például „áldozatul esett” a szervezetelmélet egyik „kánoni” alapműve, J. G. March és H. A. Simon *Organizations* c. könyve is (*March–Simon* [1958]). *Kilduff* [1993] a dekonstrukció alkalmazásával bemutatja, hogy a szerzők hogyan követnek ugyanolyan gondolati sémákat, mint az írásukban bírált elődeik, s azt is, hogy a könyvet milyen erősen hatja át az abban az időben divatos „programozási” szemléletmód.

*Steingard–Fitzgibbons* [1993] a hazánkban is terjedő *total quality management*, valamint a témára vonatkozó tanulmányok dekonstrukciójára vállalkoztak. Úgy találják, hogy ez a megközelítés a *modern* szemléletmódot tükrözi, rendkívül szűken értelmezi a minőség fogalmát, és gyakorlatilag a vezetői ellenőrzés, kontroll egy új válfajának tekinthető.

*Townley* [1993] szintén a *foucault*i elemzési eszközöket alkalmazva mutatja az emberi erőforrás menedzsmentről (HRM), hogy ez a vezetési eszköz milyen szerepet játszik a szervezetekben uralkodó hatalmi viszonyok fenntartásában.

**Az új szervezetelméleti megközelítések, metaforák használata.** *Morgan* [1986] nagyhatású könyve nemcsak új módon rendszerezte az addigi menedzsmentkutatásokat, hanem további nézőpontok, metaforák „megtalálását és használatba vételét” is inspirálta. Például *Bowles* [1993] tanulmányában a jungiánus gondolatkörre támaszkodva az archeotípusok meglétét és hatását vizsgálja a vállalatokban, melyeket a közös tudatalatti megnyilvánulásaként értelmez. Arra a végkövetkeztetésre jut, hogy „...a jelenkori szervezeteket többnyire olyan archeotípusok dominálják, amelyek jellemzői a hatalom, a kizsákmányolás, a mechanikus cselekvés és a racionalitás”. (414. o.)

*Hazen* [1993] szerint a szervezeteket „hangok polifóniájaként” is fel lehet fogni. Bahtyin beszédelemzési módszerét alkalmazva mutatja be, hogy a szervezeti változások során hogyan lehet ezt a metaforát kiaknázni.

*Albrow* [1992] azt a kérdést teszi fel, hogy vajon vannak-e érzései egy szervezetnek, és ezt a jelenséget hogyan lehet kutatni. Álláspontja szerint a weberi bürokráciaelmélet félreértelmezése vezetett el oda, hogy a szervezetekben a személytelenség feltételezése miatt figyelmen kívül hagyjuk az érzelmek szerepét. Ezután a weberi interpretatív szociológia és a freudi pszichoanalízis segítségével elemzi a szervezetek „irracionalis” oldalát, különösen a karizmatikus vezető és a szervezeti fegyelem kérdéskörét.

*Kickert* [1993] a biológiából kölcsönzött autopoézis fogalmát használja fel szervezetelméleti elemzésre. Bemutatja, hogy ennek a metaforának mely elemei – önfenntartás, önszerveződés – adhatnak ötleteket a szervezetekkel kapcsolatban, illetve elemzi, hogy az eredeti biológiai modell adaptációja milyen problémákat okozhat.



Végül közszolgálati szervezetek esetében vizsgálja meg a metafora magyarázó erejét a bürokráciák dinamikus újrászerveződése kapcsán.

**Hagyományos kutatási területek újszerű megközelítése.** A posztmodern kutatóknak – alapfeltevéseinek megfelelően – azokon a kutatási területeken jut jelentős szerep, ahol különös jelentőségük van a szimbólumoknak, kommunikációnak. A menedzsmentkutatások ilyen témaköre a szervezeti kultúra, s már a kérdéskör felvetődése is szoros kapcsolatban van az új irányzat megerősödésével. Ami a posztmodernnek tekinthető kutatásokat megkülönbözteti, az nagyrészt az alkalmazott módszer. Jellemző a kulturális antropológia területéről „kölcsonzótt” részt vevő megfigyelés alkalmazása (lásd például *Garsten* [1992]).

A szervezeti kultúrával foglalkozó cikkében *Willmott* [1992] az *excellence*-irodalmat megvizsgálva azt mutatja be, hogy a vállalati kultúra jelenségére tudatosan építő vezetők hogyan fokozhatják a vállalat rugalmasságát, miközben növelhetik az indirekt és internalizált ellenőrzést az alkalmazottak felett. *Linstead–Grafton–Small* [1992] a vállalati kultúra hagyományos, „közösen vallott értékek” felfogását kritizálják.

Egy másik, eddig is sokat kutatott témakör a szervezeti változások kérdése. Korábbi alapvető feltételezéseket kérdőjelez meg A. J. Di Bella cikkében (*Di Bella* [1992]). Egy valós szituációt megvizsgálva mutatja be, hogy nem lehet előre megtervezett, folyamatosan kontrollált változásokat végrehajtani, ugyanis a szereplők a célállapotot és az ahhoz vezető utat mind különféleképpen értelmezik – még ha azonos szavakat is használnak leírásra –, és ennek megfelelően eltérő módon reagálnak.

A motivációkutatás területén is jelentek meg posztmodern szemléletű tanulmányok, ezek elsősorban a vállalat iránti belső elköteleződés és az „önmotiválás” kialakításának módszereit vizsgálják (például *Browner–Kubarski* [1991], *Thomas–Velthouse* [1991]). A szervezeti hatalom és ellenőrzés területén sok olyan cikk látott napvilágot, amelyek főleg Foucault munkásságára támaszkodva, azokat a vezetési eljárásokat vizsgálják, amelyek – szándékuk szerint – a vállalati demokratizmust és az alkalmazottak autonómiáját támogatják. Mint ezt a tanulmányok bemutatják, ezek valójában a kontroll magasabb, kifinomultabb fokát és a hatalmi *status quo* megőrzését szolgálják (például *Clegg* [1989], *Fletcher* [1992], *Hawes* [1992]).

**Teljesen új kutatási területek.** A posztmodern módszereket alkalmazó kutatók témaválasztása teljesen új kutatási területeket is teremt. Így például *Strati* [1992] a szervezetek esztétikáját elemzi, *Meyer* [1991] tanulmánya pedig a vizuális elemek (például fényképek, irodaelosztások alaprajzai) vizsgálatát hiányolja a szervezeti kutatásokból. Többen megpróbálkoztak a vállalati pletykák és történetek elemzésével (*Buskirk–McGrath* [1992], *Noon–Delbridge* [1993]). Talán a legmeglepőbb témaválasztás *Ingersoll–Adams* [1992] cikkében található. Az amerikai gyermekmese-irodalmat tekintik át, azt vizsgálva, hogy e történeteknek – a felnőtté válás után – milyen hatása van az emberek viselkedésére a vállalati környezetben.

A tudományos kutatás és publikálás egyre elismertebb részévé válnak olyan, eddig elmélet előttiinek vagy pedig „áltudományosnak” tekintett publikációk, melyekre a személyes élményeken alapuló, mesélő stílus a jellemző. Ilyen könyvekre lehet példa *Peters–Waterman* [1986] vagy *Davis* [1989] írása. Ezek az írások egyáltalán nem részesültek tudományos elismerésben, szerzőik nem is publikáltak komolyabb szakfolyóiratokban, sőt jelentős kritika is érte az említett szerzőket, mégis az elméleti gondolkodást nagymértékben befolyásolták, újszerű problémafelvetésükkel megtermékenyítőleg hatottak, példa erre a szervezeti kultúrával foglalkozó kutatások gyarapodása. Ez a jelenség az elmélet és a gyakorlat kapcsolatának szempontjából is figyelemre méltó, hiszen e könyvek – bestsellerré válva – igen sok vállalatvezető gondolkodását átalakították.

Érdeemes néhány szót szólni a publikációk formai megjelenéséről is, hiszen a posztmodern megközelítés által vallott játékosság és formabontás itt is szerepet kap. Így például *Lundberg–Bowen* [1993] a T-csoportok felszámolódására vonatkozó elem-

zésüket görög sorsdráma formájában adták közre, akár színpadon is eljátszható módon. *Smircich–Calas–Morgan* [1992] pedig egy tematikus számhoz írt utó/előszavukat olyan formában készítették el, ami bizonyára komoly zavarba hozta az *Academy of Management Journal* más tradíciókon nevelkedett nyomdai szedőjét, a szöveg ugyanis a magyar olvasót leginkább Esterházy Bevezetés a szépirodalomba című könyvének bizonyos fejezeteire emlékezteti.

### Az elmélet és a gyakorlat kapcsolata posztmodern kutatásokban

A gyakorlathoz fűződő viszony elemzése a menedzsmenttudomány esetében különösen fontos, hiszen e tudomány eredete szorosan kötődik a gyakorlat kiváltotta igényekhez, s a kutatások jelentős részére jellemző a normatív célkitűzés. A menedzsmenttudomány új irányzata nem csupán az elméleti keretek és kutatási témák/módszerek átfogalmazására törekszik, hanem újradefiniálja az elmélet és a gyakorlat közötti kapcsolatot. Van mondanivalója a gyakorlati vezetők számára is. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a menedzsmenttudomány *modern* paradigmája az elméletet és a gyakorlatot instrumentálisan<sup>3</sup> kapcsolja össze. Amint azonban több felmérés is bizonyítja, a vállalati vezetők nem alkalmazzák széles körben és egyöntetűen az elmélet felől érkező modelleket és az ezekre alapozott módszereket (*Oviatt–Miller* [1989], *Porter–McKibbin* [1988]). A gyakorlat részéről nem elsősorban az instrumentális hasznosításra mutatkozik igény.

A posztmodern menedzsment felfogásához inkább illeszkedik a fogalmi, illetve a szimbolikus típusú kapcsolat. A tapasztalatok szerint a gyakorlati vezetők számára az elméleteknél hasznosabb maga a kategóriarendszer, a tipologizálás, a metaforák, amelyek segítségével maguk megragadhatják, leírhatják, elmondhatják a vállalati problémákat, illetve ezek megoldásait. Különösen érthetővé válik mindez, ha olyan komplex – de a vállalati vezetők mindennapos problémáihoz tartozó – kérdéskörökre gondolunk, mint a motiváció vagy a stratégiai vezetés. Ezek rosszul strukturálható feladatok, amelyek esetében már a probléma megfogalmazása is többféle értelmezésre ad lehetőséget, nem beszélve a megoldáshoz vezető útról.

A menedzsmentoktatás területén is előtérbe került az esettanulmányok elemzése. Szerepük az, hogy javítják a diákok problémaérzékenységét, az órai viták pedig lehetőséget nyújtanak közös értelmezési keret kialakítására. A vita során a diákok tapasztalatot szerezhetnek, de ez nem jelent más esetekre, problémákra közvetlenül transzferálható megoldáskészletet.

A korábban említett bestseller könyvek szerepe is hasonló, szakmai „közösséget” teremtenek olvasóik számára, lehetővé teszik számukra közös szóhasználat kialakítását.

Annak bemutatásában, hogy a posztmodern elmélet mennyiben jelent új fejezetet az elmélet és a gyakorlat kapcsolatában, segítséget jelent Habermas tipológiája az elméleti kutatások céljára vonatkozóan.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> *Astley–Zammuto* [1992] szerint az elmélet és gyakorlat közötti kommunikációnak és tudástranzfernek három lehetséges módja van. 1. Instrumentális: az elmélet közvetlen hatással van a gyakorlatra, módszerek, eljárások és technikák ajánlásán keresztül. 2. Fogalmi: az elmélet azt befolyásolja, hogy a vezető miként gondolkodik egy adott problémáról. Ezt fogalmak, kifejezések és az elméleti kutatások eredményeinek transzferje révén éri el. Ebben az esetben azonban nincs közvetlen utalás arra, hogyan is kell az adott fogalmi keretet a gyakorlati döntésekre lefordítani. 3. Szimbolikus: az elméleti területről származó információkat a vezetők arra használják fel, hogy döntéseiket, akcióikat legitimálják.

<sup>4</sup> J. Habermas három típust különböztet meg (*Stablein–Nord* [1985] elemzése alapján): 1. technikai érdekek: a tudomány hagyományos felfogása. Cél a természeti környezet befolyásolása és ellenőrzése az általános törvények felismerése által. Az empirikusan tesztelt elméletek eredménye formális logikára alapozott és általánosítható tudás, melynek sikeressége azon mérhető le, hogy alkalmazása során valóban az előrejelzett eredmények következnek-e be; 2. gyakorlati érdekek: célja meghatározott szituációk „jelentésének” feltárása, hogy erre alapozva lehessen

A modern menedzsmenttudomány elsősorban a technikai érdeket követi. Célja olyan általános elmélet megalkotása, amellyel le lehet írni a szervezeti jelenségeket, és ez alapján a vállalati vezetőknek általános alkalmazható módszereket, eljárásokat lehessen ajánlani [például a menedzserek részt vesznek olyan továbbképző programokon, ahol bemutatják nekik az eredménycélok általi vezetés (management by objectives) módszerét vagy a stratégiai menedzsmentet, majd hazatérve megpróbálják alkalmazni a tanultakat].

A posztmodern menedzsmenttudomány elmélete egyfelől az emancipatorikus érdek által vezérelt, hiszen megkérdőjelezi az eddig általánosan elfogadott alapfeltevéseket, és újakat állít fel. A gyakorlathoz fűződő kapcsolatában azonban egyértelműen a gyakorlati érdekelvhez köthető, mivel e megközelítés szerint nincsenek általánosan ajánlható megoldások, az elmélet által nyújtott fogalmi keretek vagy akár metaforák segítségével kell „dekonstruálni”, megérteni az adott szituációt, és erre alapozva kell cselekedni. A vezetői továbbképző tanfolyamokon való részvétel pedig elsősorban egyfajta pszichológiai feltöltésen túl a tapasztalatok átadásra szolgál, valamint közös nyelv kialakítását segíti elő.

A posztmodern tanácsadó szerepét mutatja be *Morgan* [1993] új könyvében. Eddigi elméleti munkásságára alapozva a metaforák és egyfajta kreativitás – „imagination” – meghatározó szerepét hangsúlyozza a vállalati problémák megoldásában. A tanácsadó szerepe – mind a probléma értelmezésében, mind pedig a megoldások keresésében – a kreativitás elősegítése. Feladata nem az egyetlen jó megoldás megkeresése, hanem hogy a vállalatvezetőkkel közösen kialakítsa a helyzet mind több rétegű „olvasatát” – ebben segítséget jelenthet a korábban már bemutatott metaforák használata –, majd az alternatív megoldások kidolgozásának elősegítése. Szerepe nem annyira problémamegoldó, talán inkább „rezonőrnek” vagy egyfajta instruktornak tekinthető. *Morgan* akciótanulásnak nevezi módszerét. A kutató – az tudományos ismeretek bővítésén túl – azt is célul tűzi ki, hogy javítsa a konkrét szituáció szereplőinek problémamegoldó képességét (*Babüroglu–Ravn* [1992]).

A posztmodern menedzsmentkutatások a gyakorlathoz fűződő kapcsolatukban jelentős részben támaszkodnak az akciókutatás hagyományaira, vonatkozik ez a „rész vevő” kutató szerepkörére, a szituációs-specifikus tudás megszerzésének fontosságára, a szituáció feltárásának lépcsőzetességére és iteratív jellegére, valamint az adott helyzet szereplőinek támogatására is.

A menedzsmenttanácsadók szerepének további, egészen újszerű – egyben meglepő – leírását adja *Forst–Egri* [1994]. A szerzőpáros szerint a tanácsadó a természeti népekben megtalálható sáman feladatkörének betöltője. Véleményük szerint a külső tanácsadók azok, akik a szervezeti változások során holisztikus megközelítésükkel elősegíthetik a vállalatok „öngyógyító” mechanizmusainak hatékony működését.

### Posztmodern vállalatok?

A posztmodern irányzat követői szerint a vállalati gyakorlatban is előfordulnak olyan jelenségek, amelyek azt támasztják alá, hogy posztmodern korszakba léptünk. Ma már találkozhatunk posztmodern vállalatokkal is. A megjelent tanulmányok közül viszonylag kevés foglalkozik ezzel a kérdéssel. Ezek a publikációk két csoportra oszthatók. A tanulmányok egyik csoportja vállalatok elemzésével mutatja be a posztmodern szervezetek jellemzőit, a másik csoportjuk olyan általános jegyeket keres, amelyek segítségével felismerhetők a posztmodern vállalatok.

---

dönteni, és akciókat végrehajtani. Adott, konkrét döntések támogatására van szükség, nem pedig általános érvényű szabályokra; 3. emancipatorikus érdek: az emberi autonómia és felelősség szintjének növelése a cél. Az ilyen kutatás tárgya maguknak a tudományos elméleteknek eddig általánosan elfogadott alapfeltevései.

A posztmodern szervezetek jellemzőit elemzi *Browning és szerzőtársai* [1992] tanulmánya. A szerzők számítástechnikai cégben végeztek etnográfiai módszerrel kutatást. A következőkben lehet összefoglalni azokat a jellemzőket, amelyek alapján a CompuAddet posztmodern vállalatként határozták meg:

- nincs állandósult formális szervezeti struktúra. Folyamatosan jönnek létre és szűnnek meg munkacsoportok a jelentkező feladatok megoldására. Előfordult az is, hogy a minőségügyi igazgató vette át néhány hónapra a gyártási igazgató posztját a minőség javítása érdekében;

- az alkalmazottaknak nincs formális munkakörük, az időről időre változó munkájukhoz szükséges információkat informális megbeszélések során szerzik meg;

- a vállalat valamennyi dolgozójának folyamatos továbbképzése, melyet belső munkatársak tartanak;

- a dolgozók teljesítményének folyamatos – naponkénti – értékelése és az eredmények visszacsatolása.

A tanulmány szerzői szerint e szervezeti jellemzők folytán a vállalat rendkívül gyorsan képes reagálni a piac változásaira, kiváló minőségű termékeket képes előállítani, miközben nagyon jó a munkahelyi hangulat.

*Goodall* [1992] a Nordstrom cég alkalmazotti kézikönyvét (employee handbook) elemzi – a dekonstrukció módszerével – a posztmodern jellemzők felismerése érdekében. A következőket állapítja meg: a megszokottnál jóval rövidebb, nem ad konkrét utasításokat a dolgozóknak a munkavégzésre vonatkozóan, inkább arra bátorítja őket, hogy használják saját ítélőképességüket problémás esetekben, vállalják a felelősséget és a tévedés kockázatát. Itt is nagy hangsúlyt kap a rugalmasság, az egyéni felelősség és a függetlenség.

Az általános jegyek keresésére ad példát *Clegg* [1992] tanulmányában, melyben a japán szervezeti és a svéd munkaszervezési modellt tekinti mintának. E szervezetek legfontosabb jellemzői a következők:

- az egy termékekre vagy piacra történő specializáció helyett a vállalati versenyelőny új definíciója figyelhető meg. Ennek megjelenési formája az *alapvető képesség* (core competence), ami csak az adott vállalatra jellemző egyedi versenyelőnyöket jelenti. (Például a Sony esetében a miniatürizálási *képességet*, ami több termékpiacon is egyszerre biztosít versenyelőnyt számára – *Pralahad–Hammel* [1993]);

- a bürokratikus, hierarchikus koordináció helyett demokratikus és piaci jellegű koordinációs mechanizmusok;

- az individuális helyett csoportszintű ösztönzés;

- az alkalmazottak képességeinek rugalmas felhasználása.

Más megközelítésnek tekinthető *Parker* [1992] felfogása, aki egyfelől az erős szervezeti kultúrával rendelkező, másfelől pedig a *rugalmas vállalat* koncepciójával jellemezhető szervezeteket tekinti posztmodernnek. Ezek közös versenyelőnye a folyamatos alkalmazkodásra való képesség. Parker nem húz éles határvonalat a modern és a posztmodern szervezetek között, hanem olyan általános képességeket és jellemzőket talál, amelyek hatékonyabbá tehetik a vállalatokat a mai versenyviszonyok között.

A posztmodern vállalat fogalma – a publikációkban leírtakon túl – a vállalati környezet leírására is használható. A piacok és ezzel a vállalatok mozgásterének globalizálódása, ugyanakkor a lokális piacokon történő gyors és rugalmas reagálás nagy szerepe; a vállalatok társadalmi beágyazottságának, felelősségének megjelenése; az információtechnológia robbanásszerű fejlődése; a munkaadó–munkavállaló kapcsolat újradefiniálása mind-mind olyan környezeti feltételek, amelyek újfajta képességeket követelnek meg a világpiacon szereplőtől. További érdekes jelenség a szereplők szétválása azokra, akik alkalmazkodásra, a feltételek változásának követésére vannak kényszerítve, és azokra, akik nagy súlyuknál fogva képesek a feltételek és a játékszabályok módosítására. E jelenségek összessége leírható posztmodern vállalati állapotként (*Clegg* [1992]).

A vállalatok sikerességét is elősegítheti az olyan típusú menedzsment-szemléletmód, amely a posztmodern menedzsmentkutatás gondolati sémáit alkalmazza.

A szervezeti felépítésre vonatkozóan – makroszinten<sup>5</sup> – ez azt jelenti, hogy egyre nehezebb meghatározni, hol is húzódnak az egyes vállalatok határai. Egyre „összekuszáltabbak” a szervezetek külső kapcsolatai: stratégiai szövetségek alakulnak, vállalatok vezetői kölcsönösen helyet biztosítanak egymás igazgatótanácsában, kiterjedt külső vállalkozó, bedolgozó háttérrel rendelkeznek. Mikroszinten pedig megjelennek a rugalmas szervezeti konfigurációk, melyre már láthattunk példát a CompuAdd esetében. Jellemző a lapos szervezeti felépítés, a rögzült formális struktúrák hiánya, a gyorsan változó összetételű és változó céllal rendelkező munkacsoportok megléte, a rugalmas, több munkakörben történő alkalmazás, a horizontális és informális koordináció szerepének felerősödése.

A stratégia értelmezése is módosul: a formális tervezés helyett nagy szerepet kap a misszió, a vállalati küldetés meghatározása, amely ugyancsak homályos és tág keretek között értelmezhető, de jelentősebb mozgósítóerővel és nagyobb rugalmassággal jellemezhető. Megfigyelhető továbbá, hogy nagy multinacionális vállalatok egyszerre vannak jelen egységes stratégiával a globális piacokon, miközben rendkívül mozgékonyan képesek reagálni az egyes lokális piacok változásaira. Kifejezi ezt a menedzsmentszótárba bekerült új jelmondat: „Gondolkodj globálisan, cselekedj lokálisan!” (*Simons–Bartlett* [1992].) Mindemögött a vállalati környezet többszintű értelmezése húzódik meg.

A vezetési technikák és ellenőrzés területén új kulcsszó az *empowerment*, az alkalmazottak *felhatalmazása*, vagyis az egyéni felelősségvállalás, önállóság, kockázatvállalás bátorítása. Ugyanakkor mindez olyan internalizált és értékeken alapuló – az eddigieknél sokszor szorosabbnak tekintett – ellenőrzési módszereket is jelent, melyek jól megfigyelhetők japán vállalatokban, illetve a TQM és emberi erőforrás menedzsment kapcsán az európai és amerikai vállalatokban is. Mindez előtérbe helyezi a vállalati kultúra és a karizmatikus, személyes vezetés szerepét. Általánosságban elmondható, hogy a posztmodern jegyekkel bíró vállalatokra jellemző, hogy meg tudnak felelni a jelenleg egyre inkább elterjedőben lévő „tanuló szervezet” koncepciójának. Képesek a kétkörös tanulásra (*Argyris–Schön* [1978]), módosítani tudják működési normáikat úgy, hogy ki tudnak lépni a szervezet külső és belső környezetének fennálló értelmezéséből.



Összefoglalva a cikkben leírtakat, megállapíthatjuk, hogy nem kell drámai mértékű és gyorsaságú változásokra számítani akár a menedzsmentelmélet, akár a gyakorlat területén, sokkal inkább az eddigi elemzési keretek és szemléletmód kitágítására, illetve a vállalatvezetéssel szemben új kihívásokra és válaszokra számíthatunk. Az eseményeket bizonyos tendenciák megerősödéseként lehet jellemezni, hiszen már korábban is voltak példák a menedzsment-szakirodalomban a kvalitatív elemzési módszerek használatára vagy a közösségileg konstruált szimbólumokat és azok értelmezését vizsgáló kutatásokra. A kutatások témaköreinek és módszertanának sokszínűsége, az egyes megközelítések egymás mellett élése, a „...különböző racionalitások értékének elismerése és ünneplése...” (*Willmott* [1952] 59. o.) az új szemléletmód térhódítását mutatja.

A szemléletmód változásának legfontosabb következménye az elméletben, hogy háttérbe szorulnak a nagy, szintetizáló jellegű elméletek, a pragmatikus, helyi értelmezésű, inkább esetleírásokon, mintsem matematikai-statisztikai elemzéseken alapuló megközelítésekkel szemben. Az általános törvények alkotása helyett az egyes szituációk mélyebb értelmezésére kerül a hangsúly, a kvalitatív, interpretatív módszertan egyre fontosabb szerepet kap a kutatásokban. A szervezetek leírásában eddig túlnyo-

<sup>5</sup> A szervezetelméletben makroszintű elemzésnek tekintik azokat, amelyek a szervezetek közötti kapcsolatokat, valamint egy teljes szervezet viselkedését vagy struktúráját vizsgálják. A mikroszintű elméletek a szervezeti tagok viselkedését és cselekedeteit kutatják.

mó szerepet játszó mechanikus képek túlsúlyát minden bizonnyal újszerű megközelítések, metaforák is csökkentik.

Ennek megfelelően az elmélet és a gyakorlat kapcsolatában kisebb szerep jut az általánosan ajánlható, „csodaszert” jellegű menedzsmentmódszereknek, a holisztikus megközelítés, a többretegű probléma értelmezésre és a „helyi megoldásokra” lehetőséget adó értelmezési keretek terjedése lesz jellemző. A vállalati gyakorlatban pedig a folyamatosan tanulni képes szervezetek azok, melyek magukon viselik a posztmodern korszak vállalatának legfontosabb jellemző jegyeit.

Végezetül, ha a posztmodern felfogáshoz hű szeretnék maradni, feltétlen meg kell még említenem, hogy a leírtakat csak interpretációként célszerű felfogni, mintegy a cikk szerzőjének olvasata a posztmodern menedzsmentirányzatáról. Így nem marad más hátra, minthogy bátorítsam az Olvasót saját „olvasatainak” megalkotására...

#### Hivatkozások

- ADLER, P. S.–BORYS, B. [1993]: Materialism and Idealism in organizational Research. *Organization Studies*, 5. sz. 657–679. o.
- ALBROW, M. [1992]: Sina Ira et Studio – or Do Organizations Have Feelings? *Organization Studies*, 3. sz. 313–329. o.
- ARGYRIS, C.–SCHÖN, D. A. [1978]: *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*. Reading, Ma: Massachusetts Addison-Wesley.
- ASTLEY, W. G.–ZAMMUTO, R. F. [1992]: *Organization Science, Managers, and Language Games*. *Organization Science*, 4. sz. 443–460. o.
- BABÜROGLU, O. N.–RAVN, I. [1992]: Normative Action Research. *Organization Studies*, 1. sz. 19–34. o.
- BARTUNEK, J. M.–BOBKO P.–VENKATREMAN N. [1993]: Toward Innovation and Diversity in Management Research Methods. *Academy of Management Journal*, 12. sz.
- BOWLES, M. L. [1993]: The Gods and Goddesses: Personifying Social Life in Age of Organization. *Organization Studies*, 3. sz. 395–418. o.
- BROWNER, C. H.–KUBARSKI, K. [1991]: The Paradoxical Control of American Clerks. *Organization Studies*, 2. sz. 233–250. o.
- BROWNING, L. D.–ZIAJA, J. J.–FRANCE, D. R. [1992]: A Postmodern Organization Goes for a Modern Prize. *Journal of Organization Change Management*, 1992/1. 69–78. o.
- BURELL, G.–MORGAN, M. [1979]: *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*. Heinemann, London.
- BUSKIRK, W. V.–MCGRATH, D. [1992]: Organizational Stories as a Window. *Organizations Journal of Organizational Change Management*, 2. sz. 9–23. o.
- CLEGG, S. R. [1992]: Postmodern Management? *Journal of Organizational Change Management*, 2. sz. 31–49. o.
- CLEGG, S. R. [1989]: Radical Revisions: Power, Discipline and Organizations. *Organization Studies*, 1. sz. 97–115. o.
- CLEGG, S. R. [1990]: *Modern Organizations: Organization Studies in a Postmodern World*. Newbury Park, CA: Sage.
- DAVIS, S. M. [1989]: *Future Perfect*. Addison–Westley Publishing Company, Massachusetts.
- DERRIDA, J. [1991]: *Grammatológia. Életünk, Magyar Műhely, Szombathely*.
- DESCOLA, P.–LENCLUD, G.–SEVERI, C.–TAYLOR, A. [1993]: *A kulturális antropológia eszméi. Századvég Kiadó*.
- DiBELLA, A. J. [1992]: Planned Change in an Organized Anarchy: Support for a Postmodernist Perspective. *Journal of Organizational Change Management*, 3. sz. 55–65. o.
- DYER, W. G. JR.–WILKINS, A. L. [1991]: Better Stories. Not Better Constructs to Generate Better. *Theory. Academy of Management Review*, 3. sz. 613–619. o.
- FLETCHER, J. K. [1992]: A Poststructuralist Perspective on the Third Dimension of Power. *Journal of Organizational Change Management*, 1. sz. 31–38. o.
- GADAMER, H. G. [1984]: *Igazság és módszer. Gondolat, Budapest*.
- GARSTEN, C. [1992]: Culture takint Shape. An Anthropological Approach. Megjelent: *A. Sjögren és L. Janson (szerk.): Culture and Management*. Stockholm School of Economics. Stockholm.
- GEERTZ, C. [1994]: Sűrű leírás. Megjelent: *Az értelmezés hatalma. Századvég Kiadó, Budapest*.
- GEPHART, R. P. [1993]: The Textual Approach: Risk and Blame in Disaster Sensemaking. *Academy of Management Journal*, 12. sz.
- GERGEN, K. [1991]: *Organisational Theory in the Postmodern Era*. Megjelent: *M. Reed (szerk.): New Directions in Organization Theory and Analysis*. London: Sage.

- GIOIA, D. A.–PITRE E. [1990]: Multiparadigm Perspectives on Theory Building. *Academy of Management Review*, 4. sz. 584–602. o.
- GOODALL, H. L. [1992]: Empowerment, Culture, and Postmodern Organizing. *Journal of Organizational Change Management*, 2. sz. 25–30. o.
- HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. H. [1977]: The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, 929–964. o.
- HASSARD, J. [1991]: Multiple Paradigms and Organizational Analysis. *Organization Studies*, 2. sz. 275–299. o.
- HAZEN, M. A. [1993]: Towards Polyphonic Organization. *Journal of Organizational Change Management*, 5. sz. 15–26. o.
- HAWES, L. C. [1992]: Postmodernism and Power/Control. *Journal of Organizational Change Management*, 1. sz. 39–47. o.
- INGERSOLL, V. H.–ADAMS, G. B. [1992]: The Child is „Father” to the Manager: Images of Organizations in U. S. Children’s Literature. *Organization Studies*, 4. sz. 497–519. o.
- JACKSON, N.–CARTER, P. [1991]: In Defence of Paradigm Incommensurability. *Organization Studies*, 1. sz. 109–127. o.
- KETS DE VRIES, M. F. R.–MILLER, D. [1987]: Interpreting Organizational Texts. *Journal of Management Studies*, május.
- KICKERT, W. J. M. [1993]: Aoutopoesis and the Science of (Public) Administration: Essence, Sense and Nonsense. *Organization Studies*, 2. sz. 261–278. o.
- KILDUFF, M. [1993]: Deconstructing Organizations. *Academy of Management Review*, 1. sz. 13–31. o.
- KINDLER JÓZSEF [1980]: A pozitívista módszertan válsága. *Világosság*, augusztus–szeptember, 484–493. o.
- KUHN, T. S. [1984]: *A tudományos forradalmak szerkezete*. Gondolat, Budapest.
- LEE, A. S. [1991]: Integrating Positivist and Interpretive Approaches to Organizational Research. *Organization Science*, 4. sz. 342–365. o.
- LEVIE, J. [1993]: Paradigmák a vezetéstudományban. *Vezetéstudomány*, 1–2. sz. 92–98. o.
- LINSTEAD, S.–GRAFTON–SMALL, R. [1992]: On Reading Organizational Culture. *Organization Studies*, 3. sz. 331–335. o.
- LYOTARD, J–F. [1993]: A posztmodern állapot. Megjelent: *A posztmodern állapot* (szerk.: *Bujalos István*). Századvég Kiadó, Budapest.
- LUNDBERG, C. C.–BOWEN, D. D. [1993]: Impigénia; or On the Fate of T-Groups. *Journal of Organizational Change Management*, 5. sz. 7–14. o.
- MARCH, J. G.–SIMON, H. A. [1958]: *Organizations*. New York, Wiley.
- MERTON, R. K. [1987]: Az önmagát beteljesítő prófécia. Megjelent: *Bertalan László* (szerk.): *Magyarázat, megértés és előrejelzés*. Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest. 221–230. o.
- MEYER, A. D. [1991]: Visual Data in Organizational Research. *Organization Science*, 2. sz. 219–236. o.
- MORGAN, G. [1980]: Paradigms, Metaphors, and Puzzle Solving in Organization Theory. *Administrative Science Quarterly*, 605–622. o.
- MORGAN, G. [1986]: *Images of Organization*. Newbury Park, CA: Sage.
- MORGAN, G. [1993]: *Imagination. The Art of Creative Management*. Newbury Park, CA: Sage.
- NOON, M.–DELBRIDGE, R. [1993]: News from behind My Hand: Gossip in Organizations. *Organizations Studies*, 1. sz. 23–36. o.
- OVIATT, B. M.–MILLER, W. D. [1989]: Irrelevance, Intransigence, and Business Professors. *Academy of Management Executive*, 3. sz. 304–312. o.
- PARKER, M. [1992]: Post-Modern Organizations or Postmodern Organization Theory? *Organization Studies*, 1. sz. 1–18. o.
- PERROW, C. [1973]: *The Short and Glorious History of Organization Theory*. *Organization Dynamics*, nyár.
- PETERS, T. J.–WATERMAN, R. H. [1986]: *A siker nyomában*. Kossuth Könyvkiadó – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PFEFFER, J. [1993]: Barriers to the Advance of Organizational Science: Paradigm Development as a Dependent Variable. *Academy of Management Review*, 4. sz. 599–620. o.
- PHILLIPS, N.–BROWN, J. L. [1993]: Analyzing Communication In and Around Organizations: A Critical Hermeneutic Approach. *Academy of Management Journal*, december.
- PORTER, L. W.–MCKIBBIN, L. E. [1988]: *Management Education and Development*. New York, McGraw–Hill.
- PRAHALAD, C. K.–HAMEL, G. [1993]: A vállalat alapvető képessége. *Vezetéstudomány*, 1–2. sz. 34–46. o.
- SANDELANDS, L. E.–SRIVATSAN, V. [1993]: The Problem of Experience in the Study of Organizations. *Organization Studies*, 1. sz. 1–22. o.
- SIMONS, R.–BARTLETT, C. [1992]: *Asca Brown Boweri (Case Study)*. Harvard Business School, Boston.

- SMIRCICH, L.–CALAS, M. B.–MORGAN, G. [1992]: Afterward/After Words: Opening Spaces. *Academy of Management Review*, 3. sz. 607–611. o.
- STABLEIN, R.–NORD, W. [1985]: Practical and Emancipatory Interests in Organizational Symbolism: A Review and Evaluation. *Journal of Management*, 2. sz. 13–28. o.
- STEINGARD, D. S.–FITZGIBBONS, D. E. [1993]: A Postmodern Deconstruction of Total Quality Management. *Journal of Organization Change Management*, 5. sz. 27–42. o.
- STRATI, A. [1992]: Aesthetic Understanding of Organizational Life. *Academy of Management Review*, 3. sz. 568–581. o.
- THOMAS, K. W.–VELTHOUSE, B. A. [1990]: Cognitive Elements of Empowerment... *Academy of Management Journal*, 4. sz. 666–681. o.
- TOWNLEY, B.: Foucault, Power/Knowledge, and Its Relevance for Human Resource Management. *Academy of Management Review*, 3. sz. 518–545. o.
- TSOUKAS, H. [1992]: Postmodernism, Reflexive Rationalism and Organizational Studies. *Organization Studies*, 4. sz. 643–649. o.
- TSOUKAS, H. [1993]: Analogical Reasoning and Knowledge Generation in Organization Theory. *Organization Studies*, 3. sz. 323–346. o.
- VAN MAANEN, J. [1979]: Reclaiming Qualitative Methods for Organizational Research: A Preface. *Administrative Science Quarterly*, december, 520–526. o.
- WILMOTT, H. [1992]: Postmodernism and Excellence: The De-differentiation of Economy and Culture. *Journal of Organization Change Management*, 5. sz. 58–68. o.
- WILMOTT, H. [1993]: Breaking the Paradigm Mentality. *Organization Studies* 5. sz. 681–719. o.
- ZAMMUTO, R. F.–CONOLLY, T. [1984]: Coping with Disciplinary Fragmentation. *Organizational Behavior Teaching Review*, 30–37. o.



GELEJI FRIGYES

## A műszaki értelmiség helyzete és szerepe

Magyarország jó ideje küszködik a gazdasági visszaesés nyomán bekövetkezett válságjelenségekkel. Ezekről nagyon sok szó esik, arról viszont sokkal kevesebb, hogy a gazdasági visszaesés, a válság a nemzetközi tapasztalatok szerint többnyire a technikai-technológiai megújulásnak, a fellendülésre való felkészülésnek az időszaka is.

Korszakunkban, amelyben meghatározó szerepe van a tudásintenzív gazdasági fejlődési típusnak, az erőteljes innováció még azokra a fejlett gazdaságokra is jellemző, amelyekben a válságból kiemelkedést a meglévő versenyképes kihasználatlan termelési kapacitások fokozatos bekapcsolódása is segítheti. A magyar gazdaságnak ilyen tartalékai nincsenek, a fellendülés alapvetően az innovációtól, a versenyképes kapacitásokat *létrehozó/bővítő* technológiai fejlesztéstől, a társadalom innovációs készségétől és képességétől függ. A megújuló technika létrehozásában és hatékony működtetésében pedig meghatározó szerepe van a műszaki értelmiségnek, az oktatóknak, kutatóknak, mérnököknek.

Az 1990. évi népszámlálás 314 100 *műszaki foglalkozású* személyt regisztrált Magyarországon, közülük 112 ezen rendelkeztek felsőfokú műszaki vagy természettudományi végzettséggel, 13 ezen pedig más felsőfokú oklevéllel. Ez a szakképzett emberi bázis a gazdaság fellendítésének, a tudás- és technológiaintenzív növekedési pályára átállásnak egyik legjelentősebb és viszonylag „olcsón” rendelkezésre álló erőforrása.

Egyfelől tehát nagyon nagy szerep vár a reálértelmiségre a válságból való kilábalás megalapozásában, másfelől a reálértelmiség a piacgazdaságra való átmenet kapcsán ellentmondásos helyzetbe került. A gazdasági teljesítmény csökkenése, a nagyvállalatok jelentős részének szétesése, a K + F intézményrendszer sú-

lyos gondjai összezsugorítják a műszaki értelmiségiek belföldi munkalehetőségeit, veszélyeztetik tudásuk hasznosítását. Ez akkor is így van, ha a műszaki értelmiség jelentős rétege számára tágabb mozgási, érvényesülési, jövedelemszerzési lehetőségek nyíltak meg, megsokszorozva esélyüket arra, hogy a társadalmi-gazdasági-technológiai folyamatokban a változások generátoraként vehessenek részt.

Tapasztalva ezt az ellentmondásos helyzetet, megkíséreltük egy tudományos igényű, átfogó vizsgálat keretében<sup>1</sup> fel-

<sup>1</sup> A vizsgálatot irányító *koordináló bizottság* vezetője a szerző volt. Közreműködtek: Agg Géza, Ábrahám Ferencné, Békefi Mihály,

\* *Geleji Frigyes* a kémiai tudományok doktora, az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság általános elnökhelyettese.

mérni a *változások hatását* a reálértelmi-ségi rétegre. A vizsgálat célja nem az volt, hogy egy társadalmi réteg helyzetét önmagában tegye mérlegre, hanem az, hogy feltárjuk, milyen helyzet jött létre az átmenet nyomán a műszaki alkotó tevékenység számára, és miként állíthatnánk e fontos réteget hatékonyabban a társadalmi-gazdasági fejlődés szolgálatába. A vizsgálatot több szinten és többféle nézőpontból folytattuk, így: országos szinten az 1990. évi népszámlálási adatok és speciális felmérések alapján; az OECD-országok tapasztalatainak feldolgozásával; végül kérdőíves felmérés segítségével (lásd *1. táblázat*)

Mindezek alapján 28 résztanulmány készült. Az ezekből leszűrhető fontosabb megállapításokat a következőkben foglalhatjuk össze.

### Az extenzív fejlődés öröksége

1930–1980 között a felsőfokú végzettségűek létszáma Magyarországon ötszörösére, azon belül a műszakiaké tízszeresére nőtt. A növekedés ütemének e jelentős eltérése a nyolcvanas években nemcsak szakmai körökben váltott ki éles vitát. Túltermelés van-e a műszaki értelmiség képzésében, sok-e, vagy kevés a mérnök?

*1. táblázat*

**Kiküldött és értékelhető kérdőívek száma és aránya**

A megkérdezett műszaki oktatók, kutatók, mérnökök	Kiküldött		Értékelhető	
	kérdőívek			aránya (%)
	száma	száma	száma	
Egyetemi, főiskolai oktatók, kutatók	835	663	79,4	
MTA kutatóintézeti kutatók	820	261	31,8	
Ipari minősített szakértők	2 000	759	37,9	
Mező- és élelmiszer-gazdasági dolgozók	2 940	713	25,0	
Az infrastruktúrában dolgozók	1 500	794	52,9	
MTESZ-tagok	4 855	1333	27,4	
Magyar Mérnökkamara tagjai	550	233	42,4	
Magyar Mérnökakadémia tagjai	100	41	41,0	
Magyar Mérnökök és Építészek Világszövetségének tagjai	114	28	24,6	
<b>Összesen</b>	<b>13 714</b>	<b>4825</b>	<b>35,2</b>	

Bognár László, Bor Ferenc, M. Csizmadia Béla, Dányi István, Dávid Lászlóné, Endrey Tibor, Falusné Szikra Katalin, Fóti János, Fűzeséri András, Gálósi Péter, Ginszler János, Györgyi János, Hajtó Ödön, Haraszti Katalin, Harsányi László, Hanzély György, Heleszta Sándor, Hischberg Péter, Honti Péter, Höbenreich László, Jaczina István, Jávorka Edit, Kászonyi Gábor, Koncz Nándor, Krizsán György, Manczinger Józsefné, Márta Irén, Mészáros Árpád, Mosoniné Fried Judit, Németh József, Őri János, Pakucs János, Pécsi Mária, Pintér István, Rakusz Lajos, Rózsa Jánosné, Sebestény András, Seres Ferencné, Somogyi Miklós, Scharl Péter, Szabady Attila, Szegner László, Szemenyei István, Szijjártó András, Szili Ernő, Tarnóczy Mariann, Tolnai Márton, Tóth Árpád, Troják Miklósné, Varga Alajosné, Varga László, Vágvolgyi Anikó, Weiszbürg János.

Az 1980-as évi nemzetközi összehasonlítások azt mutatták, hogy a volt KGST-országokban – így Magyarországon is – a műszaki diplomások aránya más értelmiségi rétegekhez képest magas. Az ösz-szes foglalkoztatotthoz viszonyított értelmiségi létszámadatokból kiderül azonban, hogy nem a műszaki értelmiségből volt „sok”, hanem a foglalkoztatott értelmiség volt kis létszámú (1970-ben az aktív keresőknek csak 5,2 százaléka) és ezen belül tűnik a műszakiak aránya magasnak. (Összehasonlításként: 1990-ben a hazai aktív keresők 12,3 százaléka volt felsőfokú végzettségű, ezen belül a műszaki aránya 20 százalékra csökkent, megköze-lítve a nemzetközi arányokat.)

A nemzetközi adatok arra utalnak, hogy nem mutatható ki szoros korreláció a fejlettségi szint és az értelmiség, ezen belül a műszaki értelmiség létszamaránya között. Ebből arra lehet következtetni, hogy minél később lép egy elmaradt ország a gyors gazdasági fejlődés útjára, annál nagyobb jelentőséget tulajdonít a műszaki szakemberek diplomával ellátásának. A fejlettségi szint és az értelmiség (ezen belül a műszaki-tudományos értelmiség) létszáma közötti jelentős országonkénti eltérés az oktatás céljáról vallott felfogás polarizálódásából következik. Az egyik sarkosított vélemény szerint az oktatás a szakember-szükségletet hivatott kielégíteni. A másik nézet olyan szolgáltatásnak tekinti, amelyet minden állampolgárnak joga van igénybe venni.

A magyar gazdaság számára jelentős gondot okozott, hogy a reálértelmiség struktúrája és az üzemek struktúrája között nem jött létre kielégítő összhang. A mérnökök még a nyolcvanas évek elején is munkaidejük tekintélyes hányadát kényszerhelyettesítésből eredő bonyodalmak elhárításával, adminisztrációval töltötték ki, és az üzemek gyakran mérnököt alkalmaztak technikusí, művezetői munkakörben is. Viszonylag magas volt az olyan műszakiak aránya, akiknek munkaköre nem igényelte a felsőfokú képzettséget.

Érdeemes itt utalni az Egyesült Államokban és más fejlett országban az utóbbi évtizedekben kibontakozott tendenciára. 1960–1988 között az Egyesült Államokban megháromszorozódott az újonnan kiadott diplomák száma (a műszakiaké is), miközben a felsőfokú végzettséget igénylő munkakörök száma csak kétszeresére nőtt. Ennek következtében egyre több felsőfokú végzettségű amerikai fiatal kénytelen elfogadni olyan állást, amelyhez nincs szükség ilyen képzettségre. Hivatalos kormányzati előrejelzések szerint a felsőfokú végzettségű fiatalok száma évente 100 ezer fővel fogja meghaladni az ilyen végzettséget igénylő munkahelyek számát. Így 2000-re körülbelül 1,5 millió olyan felsőfokú végzettségű amerikai lesz, akinek képzettségére nem nagyon tart igényt a gazdaság. Más szempontból viszont a felsőfokú végzettségük számának gyarapodása (eddig ta-

lán kellőképpen nem értékelt) pozitív hatásokkal jár, lévén a bővülő emberi tudás, a növekvő szakértelem a fejlődés legfontosabb tényezője.

### A foglalkoztatás hanyatlásának kezdete a nyolcvanas években

A magyar gazdaságban a nyolcvanas években megkezdődött a műszaki oktatók, kutatók, mérnökök *foglalkoztatásának hanyatlása*. A műszaki és tudományos diplomával rendelkező foglalkoztatottak száma 1985–1990 között – 5 év alatt – 15 ezerrel (12,1 százalékkal) csökkent.

Legnagyobb mértékű csökkenés a műszaki kutatók körében tapasztalható. Az évtized végére a vállalatok kutató-fejlesztő részlegei mennyiségileg és minőségileg egyaránt mind jobban kiürültek, az ún. ipari kutatóintézetek mindinkább válságba kerültek, és megindult az elvándorlás. (Ezek a negatív folyamatok a kilencvenes években tovább erősödtek.) 1980 és 1990 között Magyarországon a műszaki kutatók száma 71 százalékkal csökkent, miközben a fejlett országokban ezzel ellentétes mozgás ment végbe: a műszaki kutatók száma a 24 OECD-országban 1975–1989 között összesen 70 százalékkal nőtt.

A gazdasági szerkezet átalakulásának egyik pozitív jellemzője, hogy a műszaki diplomások foglalkoztatásában lényeges eltolódás következett be a korábban drámaian elmaradt infrastrukturális ágak javára. 1980-ban a reálértelmiség 23 százaléka dolgozott a szolgáltató szektorban, 1990-ben már 30 százaléka. A műszaki értelmiség hazai struktúrájának változása a korösszetételben is megmutatkozik. 1980–1990 között jelentősen, 29,3 százalékról 16,5 százalékra csökkent a 30 éven aluli korcsoport aránya, nyilvánvalóan amiatt, hogy a vállalatok létszámcsökkentés esetén elsősorban a rövidebb gyakorlattal rendelkező fiatalokat bocsátották el.

### Kedvező és kedvezőtlen folyamatok 1989–1993 között

Paradoxon, de tény, hogy a műszaki értelmiség helyzete, társadalmi-gazdasági szerepe éppen abban az időszakban sül-

lyed meredeken, amikor égető szükség van a technológiai megújulásra, ez pedig éppen a műszaki értelmiségtől igényelne az eddiginél nagyobb erőfeszítéseket. Ezt az igényt azonban többszörösen ellensúlyozta a recesszió, valamint a termelési, szervezeti és tulajdonlási struktúra átalakulásának hatása, különösen a gazdálkodó szervezetekben dolgozó kutatók-fejlesztők körében.

Az állami nagyipar jelentős részének összeomlása, tönkremenetele, a túlélő vállalatok „takaréklángon” tartása a kutatás-fejlesztés alól is kihúzta a talajt. A külföldi tőke viszonylag keveset ruházott be az iparba, ahol pedig beruházott, ott az új technológiát – részben szakemberekkel együtt – külföldről hozta be. A vállalatokban folyó kutató-fejlesztő tevékenység így minimálisra zsugorodott. 1989–1992 között az üzleti szféra K + F ráfordításai 43 százalékkal csökkentek, a vállalati kutató-fejlesztő helyek száma pedig – a KSH adatai szerint – 1992-ben már 98-ra (!) csökkent. A Magyar Innovációs Kamara irányításával folytatott felmérés szerint 1993-ban a vizsgálatba bevont (zömében nagy-) vállalatok 33 százaléka nem végzett K + F tevékenységet, és 20 százaléknál a K + F ráfordítás nem haladta meg az árbevétel 1 százalékát. A vázolt folyamatok nyomán 1988–1992 között a kutatók-fejlesztők száma (országosan) 65 százalékkal csökkent.

A szellemi potenciál csökkenését nem pusztán a létszámcsökkenés jellemzi, ennél is nagyobb baj, hogy magának az innovációs alkotótevékenységnek a lehetőségei is vészesen beszűkültek. Az alkotóképesség ugyanis sohasem stagnál, állandó változási folyamatában csak két forma lehetséges: vagy a javuló trend (a progresszió), vagy a fokozatos gyengülés (a regresszió), mely utóbbi óhatatlanul fokozódó beszűküléssel, bizonytalansággal, a jövőkép sérülésével, önmaga felémésztésével jár. Az alkotóképességet, az innovációs készséget viszonylag könnyű elveszíteni, de nagyon nehéz visszazerezni. Ezért kiemelt feladatnak kell tekintelnünk a műszaki-szellemi potenciál zsugorodásának, a nemzetgazdaság szellemi tőkéje elenyészésének megállítását.

Erre – nehéz helyzetünkben is – többféle lehetőségünk van, s e lehetőségeket a hozzánk hasonló helyzetben volt országok (Spanyolország, Portugália stb.) sikeres „kilábalási” stratégiái is igazolják.

Spanyolországban például a privatizált vállalatok K + F részlegeit, ha az új tulajdonos azokra nem tartott igényt, gyakran (részben vagy teljesen) „kimentették”, és valamelyik állami kutatóintézethez kapcsolták. A fejlett országokban lezajlott privatizációk során nagy súlyt fektettek a vállalati good-will, a szellemi tőke megfizetésére. A hazai privatizációs tapasztalatok viszont azt mutatják, hogy a vállalatok értékelésekor általában csak a materiális eszközök értékét vették figyelembe, a szellemi tőkét nem. A vállalatok mérlegében több olyan tétel nem szerepel az aktívák között, amelyet a szigorú európai ajánlások megengednek. Például az immateriális javak között nem mutatják ki az alapítás, átszervezés, vállalatbővítés ráfordításai nyomán létrejött értékeket. A privatizáció során a vállalkozások eladásakor nem veszik figyelembe (noha az európai ajánlások ezt megengednék) a good-willt, a vállalkozásban dolgozók lényeges értékét képviselő szellemi kapacitását, az „összeszokott csapat” révén adódó nyereségtermelő képességet. E tekintetben fordulatot kellene elérni.

Az 1994-ben hivatalba lépett kormány beruházásélénkítő gazdaságpolitikát hirdetett meg. Ehhez célszerű az OECD-tapasztalatokat is figyelembe venni. Az OECD felmérései azt jelzik, hogy a nemzetgazdasági beruházásokon belül gyorsan növekednek az immateriális (zömében szellemi tőke jellegű) befektetések. A hét legnagyobb OECD-országban a nem anyagi javakba történő beruházásoknak a GDP-ben elfoglalt aránya az utóbbi évtizedben 37 százalékkal nőtt.

A külföldi tőkét elsősorban nem a magyar vállalatok jórészt elavult berendezései, gépei vonzzák, hanem a viszonylag olcsón megszerezhető kvalifikált munkaerő. A műszaki értelmiség egészének szakmai-kulturális színvonala nemzetközi összehasonlításban is magas. A jelen vizsgálat azt is bizonyítja, hogy ez a szín-

vonal 1993-ban jóval magasabb, mint a hetvenes-nyolcvanas években volt.

A műszaki értelmiség egyharmada rendelkezik tudományos fokozattal, ezen belül az egyetemi-főiskolai oktatók 63 százaléka, a kutatók 68 százaléka, míg a vállalati mérnökök 15 százaléka. A tudományos fokozattal rendelkezők több mint fele ma is kutató-fejlesztő helyeken dolgozik.

Figyelemre méltó jelenség, hogy bővült a műszaki értelmiség idegennyelv-ismerete, hiszen a nyelvtudás elengedhetetlen, a nemzetközi értékeket létrehozó vagy ehhez kapcsolódó alkotó munka színvonalának emeléséhez.

Míg az 1980-as népszámlálás során a mérnökök csupán 41 százaléka nyilatkozott úgy, hogy tud valamilyen idegen nyelvet, az 1993-ban végzett felmérés már a műszaki értelmiség 60 százalékának a nyelvtudásáról tanúskodik. A felsőoktatásban dolgozók között 80 százalékos, az akadémiai kutatóhelyeken dolgozók között pedig 90 százalékos ez az arány.

Az ország politikai és gazdasági nyitottsága lehetővé tette a nemzetközi tudományos kapcsolatok jelentős megerősítését, ezzel a mobilitás és a migráció felélénkülését. Lényegesen megnőtt a műszaki értelmiségnek a nemzetközi konferenciákon, kongresszusokon való részvétele. A tudományos fokozattal rendelkező kutatók egynegyede 1991-ben külföldön dolgozott. Ez egyrészt pozitív fejlemény, másrészt viszont fontos feladattá teszi a hazai pályaelhagyás veszélyének elhárítását, a tudás és alkotó kreativitás társadalmi elismertségének visszaállítását, az e területen dolgozók megfelelő anyagi és erkölcsi elismerését.

Megnőtt a külföldi publikációk száma is. A vizsgálatban résztvettek 32 százaléka magyar nyelvű, 17 százaléka idegen nyelvű folyóiratcikket és 6 százaléka szakkönyvet publikált. A megkérdezett műszaki értelmiségiek 16 százaléka rendelkezik találmánnyal, szabadalommal, s 25 százaléka dolgozik új találmányon, fejlesztésen. Jelentős részük vesz részt valamiféle nyelvi (63 százalék) vagy szakmai (47 százalék) továbbképzésben, többségében egyéni ambíció alapján.

A vizsgált időszakban a hazai műszaki oktatók, kutatók és mérnökök is részt vettek a felsőoktatással, az akadémiai kutatás

autonómiájával, a tudomány szabadságával, a köztisztviselési formákkal kapcsolatos *törvény-előkészítési* vitákban. A vitákban megmutatkozott az innováció kormányzati szerepvállalásának „mikéntjére és hogyanjára” vonatkozó nézetek sokfélesége is. A törvényi szabályozások, kormányhatározatok többnyire az eltérő koncepciók kompromisszuma révén születtek meg.

1993 szeptemberében lépett hatályba a felsőoktatási törvény, amely szabályozza a felsőoktatási intézmények rendszerét, működését, autonómiáját, az állam szerepvállalását, rendelkezéseivel biztosítva a tanítás, a tanulás, a tudomány és a művészet szabadságát. Ekkor fogadták el az akadémiai törvényt. 1993 márciusában hagyták jóvá a kormány innovációpolitikáját, amely a folyamatos megújulási képesség kibontakoztatásának, a kutatási-fejlesztési eredmények létrehozásának és hasznosításának egymást átszövő és ennek keretét adó stratégiát és programot tartalmazza. Az említett törvények és az innovációs politika stratégiai célkitűzései remélhetőleg pozitív hatást gyakorolnak majd a műszaki értelmiség jövőbeli helyzetére.

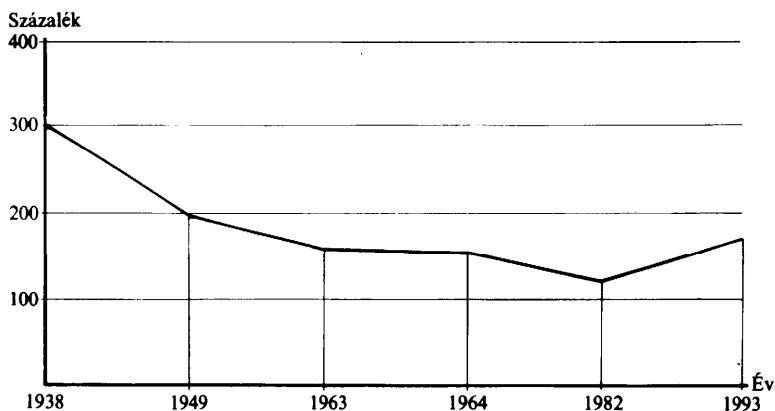
Kívánatos lenne a törvényekben és a kormányhatározatokban megfogalmazott stratégiai feladatokat kiegészíteni a műszaki szakemberigény prognosztizálására és a keresletkielégítés feltételeinek megteremtésére irányuló munkálatok és intézkedések megtételével. Ha kitekinünk a nagyvilágba, azt láthatjuk, hogy szinte mindegyik fejlett országban megkülönböztetett figyelmet szentelnek az ezredforduló után várható műszaki szakemberigény prognosztizálására és a kereslet kielégítéséhez szükséges feltételek létrehozására. Az Egyesült Államokban az előrejelzések a műszaki értelmiség munkaerőpiacának 13–27 százalékos közötti bővülésével számolnak. Japánban az előrejelzések szerint a 21. század elejére a kutatói létszám megduplázódik. Nagy-Britanniában a prognózisok szerint a munkaerő szinte teljes növekményét a műszaki, a diplomás és a vezető szintű állások fogják alkotni, 2000-ben ezek alkotják majd a teljes munkaerő közel 40 százalékát. Ezen felül számos más foglalkozásnál is követelmény lesz a személyi és műszaki ismeretek széles skálája.

### A reálértelmiség keresete

Magyarországon a műszaki értelmiség (oktatók, kutatók, mérnökök együtt) keresete a szakmunkásokéhoz képest 1945-től 1982-ig évről évre csökkent<sup>2</sup>, majd

1982-ben javulni kezdett. Igaz ez a javulás csak viszonylagos volt – mivel mint minden bérből és fizetésből élő rétegé – az értelmiség *reálbére* kisebb lett (nominálbére nem tartott lépést az árszínvonal emelkedésével).

A magyar műszaki értelmiség keresetének alakulása a szakmunkások keresetének százalékában



A szakmunkások és a műszaki értelmiség keresetének aránya hazánkban 1993-ban (nominális értékben) 1:1,72 volt. Az iparilag fejlett országokban az egyetemet végzett diplomás mérnökök keresete kétszerese-háromszorosa a szakmunkásokénak, és megközelítőleg így viszonylik az országos átlagkeresethez is. Az Egyesült Államokban 1990-ben az országos átlagkereset évi 19 ezer dollár körül mozgott, ugyanakkor az egyetemi végzettségű mérnök (master of science) 37 ezer dollár körül keresett. Franciaországban a mérnökök keresete kb. háromszorosa a szak-

munkásokénak. Az NSZK-ban az egyetemet végzett gépészmérnök 1980-ban a 240 százalékát érte el a 45 éves lakatos szakmunkás keresetének.

A kezdő mérnök keresete ma nálunk 30 százalékkal haladja meg a vele egykorú szakmunkását, a mérnök életkeresete pedig 30. életéve előtt éri be a (kereső tevékenységét korábban kezdő) szakmunkását. Ez jelentős változás a múlthoz képest.<sup>3</sup>

Van olyan vélemény, hogy a transzformációs válság, a súlyos gazdasági visszaesés legfőbb vesztese hazánkban a műszaki értelmiség. Ez a megállapítás csak részben igaz. Nem feledhetjük, hogy a

<sup>2</sup> A kereseti arányok és színvonal vizsgálataánál nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy Magyarország a közvetett szociális támogatási rendszereknek igen széles skáláját alakította ki és ahhoz, hogy az állami költségvetés ezt finanszírozni tudja, az adókat magas, a béreket pedig relative alacsony szinten kellett tartania. A Kék Szalag Bizottság felmérése szerint nálunk 1986-ban a GDP 31,5 százalékát tették ki a közvetett juttatások, míg az OECD alacsonyabb jövedelmű országaiban ez az arány 23,8 százalék.

<sup>3</sup> Egy 1980-as adatokkal elvégzett számítás szerint (Tóthné Sikora Gizella [1983]) a nappali tagozaton egyetemet végzett nem vezető beosztású mérnökök 53 éves korukban érik el az egyszerű szakmunkát és 57 éves korukban a közepesen bonyolult szakmunkát végző munkások életkeresetét, a különösen bonyolult szakmunkát végző munkások életkeresetét pedig a nyugdíjkorhatárig, 60 éves korukig sem érik el.

szakmunkások (és általában a fizikai dolgozók) helyzete (munkabére, munkanélküliség) nagyobb mértékben romlott, mint a szellemi dolgozóké, és ezen belül a műszaki értelmiségé. De már a nagy értelmiségi csoportok közül valószínűleg a műszaki értelmiség a fő vesztes. Egyrészt a műszaki értelmiség foglalkoztatása csökkent, másrészt az átalakulási folyamatban megnőtt az igény néhány nem műszaki értelmiségi csoport (jogászok, közgazdászok) iránt, és ez mind az anyagiakban, mind a szakmai (képzési) orientációban is megmutatkozott. A gazdasági fejlődés szempontjából persze megkérdőjelezhető a műszaki értelmiség szerepének gyengülése.

A statisztika azt mutatja, hogy 1971-ben a mérnökök keresete több mint 20 százalékkal<sup>4</sup> haladta meg a jogászok és közgazdászok keresetét. 1993-ban viszont a műszaki értelmiség átlag keresete 20 százalékkal volt alacsonyabb a jogászokénál és 22 százalékkal a közgazdászokénál. A kereseti arány elmaradását a *szellemi dolgozók átlagától* a 2. táblázat adatai mutatják.

A második táblázat adataiból is levonható az a következtetés, hogy növelni kell a racionális reálgazdasági kultúra társadalmi megbecsülését, rangját, s ezen az sem változtat, hogy a modern vállalat vezetésében széles körben kell foglalkoztatni nem műszaki diplomával rendelkező szakembereket is.

Szinte minden OECD-országban befolyásolja a műszakiak keresetét az, hogy melyik szektorban dolgoznak. A magánvállalatokban foglalkoztatott kutatók, mérnökök jobban keresnek, mint az állami vagy önkormányzati apparátusban alkalmazottak, ám az állami vagy önkormányzati állás nagyobb biztonságot ad, mint a magánvállalati.

Magyarországon is (jóval) alacsonyabban a költségvetési intézményekben elérhető keresetek, de ma már a biztonság sem teljes. Az üzleti szférában viszont az utóbbi években nőtt a diplomával rendelkező munkaerő megbecsülése. A piaci feltételekhez alkalmazkodva, a vállalatok rákényszerülnek arra, hogy a kvalifikált és kreatív műszaki értelmiséget munkaerő-piaci értékén „vásárolják meg”,

2. táblázat

**Oktatók, kutatók és mérnökök keresete az összes szellemi dolgozó átlagkeresetének százalékában**

Megnevezés	Kereseti arány (százalék)		Változás százalékpontban
	1989-ben	1993-ban	
Oktatók/szellemi	164,3	112,3	-52,0
Mérnökök/szellemi	144,3	119,9	-24,4
Kutatók/szellemi	162,1	99,8	-62,3

egyúttal mindent megtesznek azért, hogy hatékonyan ki is használják.

Ha az egyes *ágazatokban* vizsgáljuk a kereseteket, azt látjuk, hogy a nehézipari (nagy-)vállalatok – súlyos gondjaik ellenére – viszonylag magas kereseteket biztosítanak mérnökeiknek (4. táblázat).

<sup>4</sup> *Forrás:* (ezen és a további hazai béradataké) a 152/1992. sz. kormányrendelet alapján elrendelt 1405. és 1234. nyilvántartási számú statisztikai adatfelvétel és az ezt feldolgozó MüM kormány-előterjesztés.

A fizetési lista alsó pozícióiban elhelyezkedő ágazatokban tehát alig felét kapják a mérnökök annak, amit az élen állókban. Különösen szembetűnő a kutatási-kísérleti-fejlesztési ágazatban foglalkoztatott műszakiak alacsony fizetése.

A műszaki szakemberek kereseti viszonyai társadalmi értékítéletet is kifejeznek. De általában sem, és a hazai műszaki értelmiség megítélésében sem lehetünk elfogultak a réteg egészét illetően. E réteg is nagymértékben differenciált, képzettségét, ambícióit, teljesítményét tekintve egyaránt. A műszaki-gazdasági elit ked-

## 3. táblázat

**A költségvetési intézmények dolgozóinak havi keresete a vállalati dolgozók keresetének százalékában (1993)**

Megnevezés	Százalék
<i>Kutatók összesen</i>	62,3
Ebből:	
mezőgazdasági	83,8
matematikus	79,7
geológus	32,0
biológus	56,3
műszaki	58,3
<i>Mérnökök összesen</i>	73,6
Ebből:	
műszaki szakértő	57,3
kohómérnök	36,7
geodéziai mérnök	57,8
villamosmérnök	72,8
építőmérnök	72,5
üzemmérnök	71,1

## 4. táblázat

**A mérnökök havi átlagkeresete egyes ágazatokban 1993**

Megnevezés	Átlagkereset (Ft)
<i>A 3 legmagasabb keresetű ágazat:</i>	
Bányászat	68 900
Villamosenergia ipar	58 400
Posta, távközlés	57 600
<i>A 3 legalacsonyabb keresetű ágazat:</i>	
Mezőgazdaság	32 500
Kutatás, fejlesztés	32 900
Textil és ruházati ipar	34 000

vező helyzetének megteremtése húzóerőt jelent. E rétegnek ugyanaz lehet a funkciója a társadalmi szerkezetben, mint az ún. vivőágazatoknak a gazdaságban. Hatásuk más rétegekre, csoportokra is kisu-gárzik, és kedvező effektusokat vált ki.

Azt is látnunk kell – sok fejlett ipari ország tapasztalata is arra mutat –, hogy a műszaki értelmiség helyzetén önmagában nem lehet javítani, mivel az messzemenően a gazdaságpolitika és főképp az innováció eredményességén múlik. Az innovációnak kedvező gazdasági környezet és ennek alapján a K + F működésbe lendülése nélkül a magyar műszaki értelmiségnek sem az anyagi helyzete, sem a

társadalmi presztízse nem javulhat érdemlegesen.

**A műszaki értelmiség alkalmazkodási stratégiája, a vállalkozás**

A rendszerváltással, a piacgazdaság felé haladással nagymértékben kiszélesedtek a gazdasági vállalkozás lehetőségei, melyekkel a műszaki értelmiség fokozott mértékben élt is. Akadémiai, állami kutatóintézetek kezdeményezésére és támogatásával is jöttek létre vállalkozások, volt intézeti kutatók, mérnökök részvételével. A vállalkozás útjára léptek többsége azonban az állami munkahelytől függetlenül kezdett vállalkozásba, vagy csatlakozott ilyenhez. A beérkezett közel öt-ezer kérdőív feldolgozása azt mutatta, hogy az 1990-ben munkavállalóként foglalkoztatott műszaki értelmiségiek (oktatók, kutatók mérnökök együtt) 32,6 százaléka kezdett vállalkozásba, többségük önfoglalkoztatóként, esetleg kényszer-vállalkozóként.

A vállalkozóknak 43 százaléka 30–44 éves, 42 százaléka 45–59 éves, 32 százaléka beszél angolul, 37 százaléka beszél németül, 81 százaléka saját tőkebefektetéssel indított, 7 százaléka külföldi tőkerészesedéssel indított, 6 százaléka (!) banki hitellel indított.

A tapasztalatok szerint az Európai Unió országaiiban is észlelhető jelenség, hogy műszaki, számítástechnikai, számítési, mezőgazdasági szakemberek és más specialisták kivonulnak az üzemekből, és a szolgáltatások piacán állnak az igénylők rendelkezésére. A szakemberek koncentrációja a szolgáltatásokban bizonyára figyelemre méltó fejleménye a modern gazdaságnak. Felmérésünk nálunk is e tendencia kibontakozását jelzi.

Ami a műszakiak vállalkozásának jellegét illeti, a felmérés szerint a vállalkozások 14 százaléka saját fejlesztésű terméket gyárt, 6 százaléka átvett terméket gyárt, 23 százaléka foglalkozik tanácsadással, 34 százaléka kereskedelemmel, 13 százaléka javító-szerelő szolgáltatással, 10 százaléka egyébbel.

A vállalkozások eredményességéről bizonytalanabb az információ. A Magyar Mérnökkamara tagjai körében a



vállalkozások 8 százaléka volt sikertelen és egynegyed kifejezetten sikeres. A MTESZ felmérési körében az 1990-ben alapított vállalkozások többsége ma is működik, csak kisebb részük szűnt meg. Más vizsgálatok viszont arra utalnak, hogy az utóbbi években a súlyos recesszió és a rendkívül élessé vált konkurencia körülményei között a vállalkozó műszaki értelmiség számára is nehéz a piacon való helytállás.

### A szerkezetátalakítás vesztesei, a munkanélküliek

A rendszerváltáskor hiányoztak azok a – piacgazdaságokban évtizedek óta alkalmazott – eszközök, módszerek, amelyek a munkaerőpiacon szelektív intervencióval javítják a spontán folyamatokat. E hiány pótlására, az 1991. évi IV. törvény szolgált alapul a munkanélkülieg kezeléséhez. Az 1993. áprilisi állapot

5. táblázat

#### Regisztrált álláskereső műszaki diplomások száma a keresők százalékában (1993. áprilisi adatok)

15 százaléknál több	10–15 százalék közötti	5–9 százalék közötti
Kohómérnök (15,2)	Műszaki szerkesztő (13,4)	Műszaki kutató (6,2)
Geodéziai mérnök (17,4)	Beruházó mérnök (13,6)	Műszaki fejlesztő (6,7)
Kertszermérnök (33,8)	Gépészmérnök (10,9)	Bányamérnök (5,8)
Erdőmérnök (22,0)	Mezőgazd. mérnök (14,8)	Biológus (5,4)
Üzemmérnök (17,4)	Vegyész (13,1)	Építványtervező (6,0)
	Geológus (10,5)	Építészmérnök (7,2)
		Építőmérnök (7,6)

tot rögzítő országos (MüM) felmérés szerint gazdaságunkban a fizikai dolgozók 15 százaléka, a szellemi dolgozók 7 százaléka volt munka nélkül. Eszerint – mint más országokban is – a munkanélküliség kevésbé sújtotta azt a diplomás, magasan kvalifikált réteget, amelyhez a műszaki értelmiség is tartozik. (Az Egyesült Államokban 1989-ben az átlagos munkanélküliségi ráta 5,3 százalék volt, a felsőfokú végzettségűeké pedig 1,7 százalék. Finnországban 1993-ban az okleveles mérnökök 6 százaléka, az üzemmérnökök 10 százaléka volt munka nélkül, szemben a 19,2 százalékos országos átlaggal.)

Másfelől viszont a munkanélküliség nagyobb arányú a műszaki értelmiség, mint a humánértelmiség (pedagógusok, orvosok stb.) körében. Ennek az az oka, hogy a hazai munkanélküliséget elsősorban a gazdálkodó szervezetek leépülése duzzasztotta fel, míg a költségvetési intézményeket – legalábbis eddig – alig érintette. A jogászok és a közigazdászok munkanélkülisége is kisebb.

A vállalatoknál dolgozó mérnökök munkanélkülisége nagyobb, a felsőoktatásban dolgozó műszakiaké kisebb. Az

MTA-kutatók között – a kutatási ágazat súlyos válsága ellenére – viszonylag csekély a munkanélküliség. Ebben persze az is közrejátszott, hogy a meggyengült pozíciójú kutatók jelentős része nem várta meg, hogy elbocsássák, hanem (ha erre megfelelő alkalom kínálkozott) önként távozott. Alkalom pedig akadt. A magasan kvalifikált, nyelveket tudó, tárgyalóképes szakemberek iránt még válságos, recessziós években is van kereslet. Az akadémiai műszaki kutatóhelyeken dolgozó kutatók közül 1990 és 1993 között minden második kapott valamilyen állásajánlatot, igaz, főként nem kutatóit, de annál biztosabban, jobban fizetett. Végül is sok kiváló szakember hagyta el munkahelyét és nagyrészt a kutatói pályát is. Legnagyobb arányban azok, akik már nem kezdők, többéves, esetleg évtizedes tudományos kutatási tapasztalattal rendelkeznek, de még fiatalok.

A fiatal pályakezdő munkanélküli diplomások helyzete igen súlyos, de nincsenek jobb helyzetben a középkorúak sem. A legveszélyeztetettebb korosztály a 45–59 év közötti, ide tartozik a munkanélküli mérnökök 48 százaléka. Helyzetüket nehezíti a lakáshoz kötöttség (nincs meg-

felelően működő bérlakás piac), emiatt a más régiókban netán kínálkozó álláslehetőségeket sem tudják kihasználni.

A munkanélkülivé vált mérnökök egy részének alig van kilátása az újraelhelyezkedésre. Ide tartoznak a kommunikációs készséggel és nemzetközi tapasztalattal nem rendelkezők, az idegen nyelvet nem beszélők, a „rossz” szakmájúak, a leépülő térségben, leépülő ágazatokhoz kapcsolódók, és különösen az idősebbek, már 45 éves kortól kezdve. Problémát jelent az erős érdekérvényesítő csoportok, intézmények hiánya is. A munkanélküli mérnökök között a vállalkozók aránya viszonylag csekély (10 százalék alatti). A vállalkozóvá válásnak pénzügyi, személyi, jogi és információs akadályai vannak. Kétségtelen az is, hogy a szóban forgó népességnek csak egy része rendelkezik azzal az ambícióval, amely a kreatív és innovatív magatartáshoz szükséges. Más részük eleve nem kíván beszállni a rendkívül kielezett piaci versenybe.

A mérnök-munkanélküliség vizsgálatakor az sem feledhető, hogy a gazdasági fejlődés megköveteli a mérnöki szakmástruktúra változását. Századunk elején a városfejlődés az építész mérnököket, a világháborús megelőző évek a gépészmérnököket, az ötvenes évek a bányá-, kohó- és vegyészmérnököket helyezte előtérbe. A volt szocialista nagyipar igényei specializált szakképzési rendszert és szakmástruktúrát hoztak létre, amely nagyon szűk munkakörre képzett. Ezért a radikálisan megváltozott környezet nagyon nehéz helyzetbe hozta a korábbi állásukat elvesztő műszakiakat.

A piacgazdaság kiépítése szükségessé teszi az egyéni munkaerő-értékesítési

stratégia és szemlélet megváltoztatását is. A világ kisebb lett, a konkurencia nagyobb, a siker attól függ, hogy ki milyen gyorsan képes reagálni. A jövőben várható változások mindenkitől konvertálhatóbb ismereteket kívánnak, szükség van átképzésre, több szakma egyidejű birtoklására. A nyelvtudás és a számítástechnikai ismeretek nélkülözhetetleneké váltak, törekedni kell tehát az e területeken mutatkozó hiányok pótlására.

Gazdasági fejlődésünk jelenlegi tendenciái kevés helyen adnak teret nagy műszaki alkotásokra, nagyberuházásokra, ugyanakkor egyre növekszik az ügyes gazdálkodás jelentősége. Ezért kívánatos, hogy a műszaki értelmiség rugalmasabbá tegye saját szerepfelfogását is. Fel kell ismerni azt is, hogy a piacgazdaságra való áttérés a műszaki értelmiség számára nemcsak kellemetlen kényszereket, hanem kedvező alkalmakat is hordoz (a kedvező helyzetek kiaknázásának egyik formája a vállalkozás). A foglalkoztatás bővítésére, az alkotókészség kibontakoztatására további lehetőségeket adnak azok az intézmények, amelyek piacgazdaságban nélkülözhetetlenek, de Magyarországon még nem, vagy csak részlegesen, csökkenéyesen épültek ki (minőségbiztosítási rendszerek; információs rendszerek; regionális K + F központok stb.).

A műszaki értelmiség alkotó tevékenységének kibontakoztatása napjainkban is kiemelkedő fontossággal bír, hiszen a műszakilag képzett munkaerő egyik leggyorsabban mozdítható és egyben legmesszebbre ható gazdasági erőforrásunk. A recesszió leküzdésének nélkülözhetetlen eszköze a műszaki értelmiség aktivitása, alkotóereje.

#### Hivatkozások

- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1981a]: A műszaki alkotótevékenységről – OMFB. Kézirat.  
 FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1981b]: Az innováció néhány személyi tényezőjéről. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.  
 GELEJI FRIGYES [1981]: A tudományos kutatás, műszaki fejlesztés munkaerő-gazdálkodásával kapcsolatos feladatok. OMFB-tanulmány.  
 KÉK SZALAG BIZOTTSÁG [1994]: A jóléti rendszer alakulása Magyarországon. Február.  
 TÓTHNÉ STKORA GIZELLA [1983]: Az iparvállalati műszaki értelmiség anyagi érdekeltisége. Kandidátusi disszertáció.  
 RÉVÉSZ ANDRÁS [1991]: Kevés, vagy sok a szakember? *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.  
 FARKAS JÁNOS–TAMÁS PÁL [1982]: A műszaki-gazdasági értelmiség helyzete és szerepe. OMFB.  
 OECD [1994]: Az innováció finanszírozásának nemzeti rendszerei. Február.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Recombinant property in East European capitalism – II.**

*David Stark*

After examining new forms of recombinant property, the article reflects on how organizational change in the postsocialist setting can contribute to our understanding of the sources of organizational diversity. With a sociological notion of accounts, the reader sees actors diversifying their assets, redefining and recombining resources. With this same notion of accountings, the paper then examines property transformation in terms not only of rights and assets but also of liabilities and obligations. Parallel to the decentralized reorganization of assets is recentralization of liabilities, and these twinned moments yield a multiplicity of justificatory claims. To understand these processes the paper outlines a conception of complexity that is an alternative to the transition models of both Marxism and modernization theory.

## **Battle between business cultures**

*Éva Voszka*

In recent years many people could experience – not only as consumers, but also as partners and employees – how much the business behaviour and order of values accustomed to in Hungary differ from those accepted in the western world. The differences and the conflicts accompanying them mostly characterize the internal relations of firms in which there is foreign ownership, but this is the case also in other organizations where those educated under socialism and in market economy are working side by side – or even in a hierarchical order. The article shows through the State Property Management Ltd, that these differences may be interpreted not simply in terms of rationality or efficiency, but they also are instruments of the fight for power, for the redistribution of positions.

## **Employees as new owners of the privatized firms**

*Dorottya Boda–János Hovorka–László Neumann*

The authors conducted in 1993 an empirical investigation at the enterprises privatized in the framework of ESOP. They have found that these firms do not operate either better or worse than the others operating under a different form of ownership. Because of the weakness of the ownership organization (the ESOP) their success depends almost exclusively on the performance of the managers. In the cases investigated the executives were the main actors in initiating ESOP, in determining the property shares and in taking decision on management matters. In the winter of 1993 it was not characteristic even of the best operating ESOP organizations that they exercised genuine ownership rights over the managers.

## **Environmental impacts of the structural changes in industry**

*Ágnes Csermely–Péter Kaderják*

As regards the environmental impacts of the economic transformation taking place in Central and Eastern Europe, it is a generally accepted opinion that the structural transformation of economy following market signals will have *in itself* a positive "spontaneous" impact on the countries of the region. The authors make an attempt at exploring the restructuring trends in the Hungarian industry as well as at an investigation of the emission of pollutants as a direct consequence of the changes. The authors succeeded in examining the emission of some air pollutants and hazardous wastes.

Investigations made up to now support the assumption that the structural changes in industry characterizing the first stage of economic transition (1989–1992) were advantageous from environmental respects. Independently of the business trend the structural changes may in themselves result in an aggregated reduction of all pollutants examined. At the same time, the reduction estimated at 5–15%, is much less in respect of the pollutants examined than would be needed according to the domestic environmental protection rules and various commitments undertaken in international agreements.

### **Postmodern in management science and practice**

*Attila Bokor*

The article presents the impact of the postmodern intellectual trend on management science. It surveys the main characteristic features of theoretical frameworks and researches that may be considered postmodern in the field of management as well as the changes in the practice of firms. The main purpose of the author is to make Hungarian readers acquainted with the *postmodern paradigm* gaining ever wider ground in the Anglo-saxon literature on management. It presents the potential theoretical frameworks, directions of research and the methodology, thereby provoking readers to further reasoning.

### **The situation and role of the technical intelligentsia**

*Frigyes Geleji*

We have been struggling in Hungary for some longer time with the crisis phenomena emerging in the wake of the economic recession. These are frequently mentioned but much less is said about the fact that, according to international experience, economic recession and crisis are also mostly a period of technical-technological renewal, of preparation for the upswing. In our age, the knowledge-intensive type of economic development is of decisive importance. Vigorous innovation is characteristic even of those developed economies where emergence from the recession may also be supported by the gradual entry of *existing* competitive but idle capacities. The Hungarian economy does not possess such reserves. The upswing thus basically depends on innovation, on technological development *creating/expanding* competitive capacities, on the propensity and ability of society to innovate. In the creation and efficient operation of the renewing technology the technical intelligentsia, teachers, researchers and engineers have a determinant role.

## A Közgazdasági Szemle 1994. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

### 1. Cikkek

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Árvai László: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben	3	229
Auzan, Alekszander A.: A fogyasztói magatartás az oroszországi reformok folyamán	4	341
Bélyácz Iván: A tőke megőrzésének koncepciói	7–8	662
Berde Éva: Közjavak és potyautasok	5	431
Boda Dorottya–Hovorka János–Neumann László: A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai	12	1084
Borbély László András–Neményi Judit: Az államadósság növekedésének összetevői 1990–92-ben	2	110
Bródy András: A GDP mérése proxyk segítségével	11	949
Csáki Csaba: Merre tart Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága?	7–8	606
Csermely Ágnes–Kaderják Péter: Az ipari szerkezetátalakulás környezeti hatásai	12	1097
Dedák István: Megtakarítási ráta, infláció, költségvetési deficit	7–8	670
Ehrlich Éva–Révész Gábor: Várakozások és valóság	3	192
Erdős Tibor: A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai	6	463
Falusné Szikra Katalin: Szociális piacgazdaság és munkanélküliség. Problémák és kezelésük Németországban	7–8	648
Frey Mária–Gere Ilona: Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség	9	784
Gere Ilona–Frey Mária: Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség	9	784
Griffin, Keith–Khan Azizur, Rahman: Átmenet a piacgazdaságba. A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára	5	391
Hámori Balázs: Indulatgazdaságtan – a preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok	6	510
Hetényi István: Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején	5	377
Héthy Lajos: A háromoldalú egyeztetés és a (lehetséges) szociális paktum	9	766
Hovorka János–Neumann László–Boda Dorottya: A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai	12	1084
Inotai András–Palánkai Tibor: Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz	10	859
Izikené Hedri Gabriella: Az Európai Unió intézményi és döntéshozatali rendszere	7–8	690
Juhász Pál–Mohácsi Kálmán: Magyar élelmiszer-gazdaság – tények, problémák, lehetőségek	7–8	621

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Kaderják Péter–Csermely Ágnes: Az ipari szerkezetátalakulás környezeti hatásai	12	1097
Karsai Gábor: A populisták, a kormány és a liberálisok (Pártprogramok az 1994. évi választások előtt)	4	285
Karsai Judit: Hiányoznak a kockázatvállalásra kész szereplők (Vezetői kivásárlások Magyarországon)	2	93
Kertesi Gábor: Cigányok a munkaerőpiacon	11	989
Khan Azizur, Rahman–Griffin, Keith: Átmenet a piacgazdaságba. A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára	5	391
Koltay Jenő: Munkanélküliség és foglalkoztatáspolitikai Közép- és Kelet-Európában	2	148
Kopits György: Félúton az átmenetben	6	478
Kornai János: A hiánygazdaság felszámolása	7–8	569
Kun János: Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna?	9	752
Laky Teréz: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra	6	530
Litwack, John M.: Stratégiai komplementaritás és gazdasági átmenet	9	741
Major Iván–Mihályi Péter: Privatizáció – hogyan tovább?	3	214
Martos Béla: A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója	1	26
Mihályi Péter–Major Iván: Privatizáció – hogyan tovább?	3	214
Mohácsi Kálmán–Juhász Pál: Magyar élelmiszer-gazdaság – tények, problémák, lehetőségek	7–8	621
Neményi Judit: A strukturális változások kezelése az átmenet gazdaságának ökonometriai modelljében	11	967
Neumann László–Boda Dorottya–Hovorka János: A munkavállalók mint a privatizált vállalatok új tulajdonosai	12	1084
Palánkai Tibor–Inotai András: Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz	10	859
Rabár Ferenc: Hozzászólás Kopits György cikkéhez	6	498
Révész Gábor–Ehrlich Éva: Várakozások és valóság	3	192
Rimler Judit: Munkanélküliség és foglalkoztatás a GDP függvényében hosszú távon	10	890
Simon András: Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzpolitika	2	127
Simonovits András: Együttélő nemzedékek modellcsaládja	5	411
Stark, David: Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – I.	11	933
Stark, David: Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – II.	12	1053
Swaan, Wim: Tudás, tranzakciós költségek és transzformációs válság	10	845
Szabó Katalin: Az elsőbbségadástól a számítógép-billenytűzetig (Intézmények, konvenciók, közgazdaságtan)	4	298
Száz János: Hozzászólás Kopits György cikkéhez	6	499

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Tímár János: A foglalkoztatás és a munkanélküliség sajátosságai a posztszocialista országokban	7-8	633
Török Ádám: Stratégia-e a vállalati sodródás?	10	878
Tóth István György: A jóléti rendszer az átmenet időszakában	4	313
Tóth István György: Hozzászólás Kopits György cikkéhez	6	501
Veress József: Hozzászólás Kopits György cikkéhez	6	503
Voszka Éva: A redisztribúció újraélédeése	1	1
Voszka Éva: Üzleti kultúrák ütközete	12	1070
Zeitlin, Jonathan: Ipari körzetek és regionális megújulás	1	14

## 2. Esszé

Gábor R. István: Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul?	7-8	709
--	-----	-----

## 3. Vita

Csaba László: A Tienanmen tér bája (Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan cikkéhez)	9	802
Ligeti István: Van-e szükség új növekedésméletre?	4	360
Pete Péter: Makroökómia, seigniorage, államadósság	6	551
Vincze János: Megjegyzések a seigniorage fogalmához	3	247

## 4. Kísérlet

Bródy András: Ódondászat, avagy van-e kétszáz éves ciklus?	1	49
--	---	----

## 5. Esettanulmány

Laki Mihály: A dolgozók részvételének lehetőségei a privatizációban Magyarországon	10	899
--	----	-----

## 6. Évforduló

Százéves a Magyar Közgazdasági Társaság	9	807
Kosáry Domokos: A Közgazdasági Társaság köszöntése	9	807
Kemenes Ernő: A Közgazdasági Társaság száz évéről	9	809
Veress József: A hazai közgazdaságtudomány jövője elé	9	813
Mátyás Antal: A tudomány művelői a régi Közgazdasági Társaság vezetői között	9	815

## 7. Kései avató

A „csodadoktor” doktorrá avatása (Liska Tibor nagydoktori védésének dokumentumai 1992-ből)	11	1022
Liska Tibor: Röviden az Antioroslánról	11	1022
Máriás Antal: A kísérletező közgazdász	11	1025
Nagy Tamás: Eredetiség és elmeél	11	1027

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Szabó Kálmán: Megvalósított utópiák – Liska merész gondolatainak utóélete	11	1028
Liska Tibor: Antimonopoly	11	1030

### 8. Műhely

Bokor Attila: Posztmodern a menedzsmenttudományban	12	1118
Bögel György: Vállalati belső eladási árak	2	167
Csermely Ágnes: Vállalati jövedelmezőség és export	5	445
Hoványi Gábor: A pályaváltás menedzselése	9	829
Román Zoltán: Érdekképviseltek és kamarák	1	64
Szanyi Miklós: Magyar iparvállalatok alkalmazkodási tö- rekvései az átalakulási válság során	11	1034
Vissi Ferenc: A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny	4	349

### 9. Szemle

Artner Annamária: Integrációs törekvések a Csendes- óceán régiójában	3	268
Geleji Frigyes: A műszaki értelmiség helyzete és szerepe	12	1133
Kartali János: A Kelet-Európával folytatott agrárkereske- delmünk változása, különös tekintettel a közvetítő kereskedelemre	7–8	722
Kőrösi István: Ausztria várható EK-csatlakozásának ha- tásai	1	80
Tarján Tamás: Az OECD-tagországok növekedésének Já- nosy-féle trendvonala	10	914
Viszt Erzsébet: A termelékenység és foglalkoztatás konf- liktusai a gazdasági átmenet idején Magyarországon	3	254

### 10. Könyvismertetés

Egy tudomány gyermekkora, avagy: véget nem érő bukdá- csolás a királyi úton (Csaba László: Az összeomlás forgatókönyvei. A rendszerátalakítás alkalmazott közgazdaságtana) (Török Ádám)	7–8	734
Mikroökonómia (Szerk.: Kopányi Mihály) (Oroszi Sán- dor)	10	926

### 11. Könyvajánlat

Semjén András (szerk.): Adózás, adórendszerek, adórefor- mok (Elvek, elméletek, tapasztalatok) (Eső Péter)	2	179
Sereghyová, J.: Vállalkozások Közép-Európában: feltéte- lek, lehetőségek, stratégiák (B. S.)	6	566

### 12. Megemlékezés

Nagy Tamás	3	189
Molnár Ferenc	5	461



---

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLI, December 1994**

**CONTENTS**

*David Stark*: Recombinant property in East European capitalism .....1053  
Part II .....1053  
*Éva Voszka*: Battle between business cultures .....1070  
*Dorottya Boda–János Hovorka–László Neumann*: Employees as new owners of  
the privatized firms .....1084  
*Ágnes Csermely–Péter Kaderják*: Environmental impacts of the structural chan-  
ges in industry .....1097

**WORKSHOP**

*Attila Bokor*: Postmodern in management science and practice .....1118

**REVIEW**

*Frigyes Geleji*: The situation and role of the technical intelligentsia .....1133

English abstracts of the articles .....1143

List of articles published in the 1994 issues of *Közgazdasági Szemle* .....1145

---

Kiadja a *Közgazdasági Szemle* Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Telefon: 185-3776, 185-3775 \*185-0777

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1994. október 30.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

94.2536/12-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,6 (A/5) ív terjedelemben

HU ISSN 0023 4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető bármely hirlapképesítő postahivatalban és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra. Példányoként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 2400 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Kükereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

# Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban  
71 helyen várjuk Tisztelt Ügyfeleinket

## LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ lakossági forint bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- ◆ lakossági betétlekkötési lehetőség;
- ◆ forint és deviza alapú bankkártyák;
- ◆ értékpapírforgalmazás;
- ◆ devizaszámlavezetés;
- ◆ széf és letéti szolgáltatás;
- ◆ valutaváltás;
- ◆ Western Union készpénzes azonnali átutalás.

## VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- ◆ számlavezetés, betétlekkötés, folyószámlahitel;
- ◆ rövid-, közép és hosszúlejáratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzintézeti hitelek továbbkölcönszöne forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltólezárolás;
- ◆ külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- ◆ értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- ◆ Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaelegyenlő levhívása az ügyfél számítógépén keresztül).

**BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: KÖZPONT:** 1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 • **BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltég (Hiltan):** 1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 173-1122 • **EMKE Kirendeltég:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1119 Budapest, Elek út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Váci út 202/b T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Hetenygimnáz. u. 5. T: 266-3222 • **Budagyőnyepi Kirendeltég:** 1026 Budapest, Szilyi Erzsébet fasor 121. T: 275-0839 • **Kirendeltég:** 1051 Budapest, Bajay-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 • **Kirendeltég:** 1093 Budapest, Földm. tér 8. T: 266-0534 • **ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Laktany u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Peitlérinci Fiók:** 1184 Budapest, Úllár út 396. T: 178-6577 • **Résheresztúri Fiók:** 1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000.

**VIDEKI BANKSZERVEK:** 2660 Balassagyarmat, Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 • 8630 Balatonboglár, Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-919 • 5600 Békéscsaba, Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 • 2040 Bicske, Kossuth tér 7. T: 22/350-414 • 2700 Cegléd, Rákóczi u. 2. T: 53/310-077 • 8840 Csurgó, Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 Dabas, Barátok B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunajányos, Dózsa Gy. 4/a. T: 25/310-711 • 3300 Eger, Dobó tér 9. T: 36/410-481 • 2500 Esztergom, Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 • 2100 GÖDÖLLŐ, Szabadság tér 6. T: 28/330-255 • 3200 Gyöngyös, Fő tér 19. T: 37/312-578 • 9021 Győr, Bajay Zs. u. 18. T: 96/326-444 • 7400 Kaposvár, Fő u. 3. T: 82/415-322 • 6000 Kecskemét, Dobó tér. 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Keszthely, Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8360 Keszthely, Pető u. 1. T: 83/313-223 • 6200 Kishérsz, Pető tér 18. T: 78/311-344 • 2340 Kiskunlacháza, Dózsa Gy. u. 24/330-150 • 2900 Komárom, I. Mártírok út 16. T: 34/341-790 • 6090 Kunszentmiklós, Kálnai tér 12. 1/5. T: 76/351-155 • 8700 Maccali, Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 Mezőtúr, Dózsa Gy. u. 42-44. T: 56/344-886 • 3530 MISKOLC, Mindszenti tér 4. T: 46/328-011 • 3530 Miskolc, Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 • 7700 Mohács, Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 • 2200 Monor, Kossuth u. 73. T: 60/314-760 • 8800 Nagyhajós, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagybáta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagybörzs, Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Besenyey tér 17. T: 42/343-361 • 7030 Paks, Dózsa Gy. u. 10. T: 75/310-288 • 7626 Pécs, Bába tér 6. T: 72/336-066 • 7626 Pécs, Széchenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 Ráckeve, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2631 Rétladó, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgótarján, Losonc u. 2. T: 32/317-788 • 9400 Sopron, Színház u. 5. T: 99/338-038 • 6720 SZEGED, Klauzál tér 4. T: 62/485-585 • 7100 Szekszárd, Gany tér 4. T: 74/312-733 • 2000 Szentendre, Duna-korzó 18. T: 26/311-633 • 2000 Szentendre, Városház tér 2. T: 26/311-485 • 8902 Szigethelyvár, Batsya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szigetszentmiklós, Losonci u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szigetvár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2428 Szek. I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hősök tere 1. T: 56/341-381 • 8700 Szombathely, Kőzegei u. 3/a. T: 94/325-832 • 7090 Tardos, Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 Tapolca, Fő tér 15. T: 87/312-244 • 2801 Tataháza, Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tiszafüred, Fő u. 36. T: 59/351-051 • 3580 Tiszajányos, Kazinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Közútiúdv. u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Buszparki A. út 26. T: 88/424-499 • 8900 Zalagereszt, Kossuth út 2. T: 92/311-306

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitvatartással várjuk Önöket!



**BUDAPEST BANK RT.**

H-1054 Budapest, Honvéd u. 10. Tel: (36-1) 269-2333, 269-2358